

THESIS / THÈSE

MASTER EN SCIENCES ÉCONOMIQUES

Étude du choix économique d'un logement en milieu urbain

Pacorus, Francis

Award date:
1969

Awarding institution:
Université de Namur

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

FACULTÉS UNIVERSITAIRES NOTRE-DAME DE LA PAIX -- NAMUR

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

ANNÉE ACADÉMIQUE 1968-1969

Étude du choix économique d'un logement en milieu urbain

Enquête sur les motifs d'habitation à Jambes

Francis PACORUS

*Mémoire présenté en vue de l'obtention du grade
de Licencié en Sciences Économiques et Sociales
(Économie publique)*

JURY DU MÉMOIRE :

J. RAES S. J.

M. P. DULIEU

A V A N T - P R O P O S

Cette étude n'aurait pu être menée à bien sans les conseils, les critiques et les encouragements des professeurs J. Raes et P. Dulieu. Qu'ils veuillent bien trouver ici l'expression de toute notre gratitude.

Nous désirons aussi remercier les services de l'Etat-civil de Jambes, qui nous ont fourni de précieux renseignements au sujet des personnes entrées dans cette commune en 1962 et 1968.

ERRATA

pp. 15 et 16 : chap.1, au lieu de "solutions apportées à la réalisation de ces besoins" lire "solutions proposées pour la satisfaction de ces besoins"

questionnaire : au lieu de "chef de famille" lire "chef de ménage".

tableau 7 : au lieu de "âge du chef de famille" lire "âge du chef de ménage".

les pourcentages du :

- tableau 8 : salle de bain : au lieu de "81" pour les prop. de maison individuelle et "80" pour le total des propriétaires lire "88".

- tableau 9 :

- 1. catégories de revenu : - 15-20.000 : pour le total des locataires au lieu de 20 lire "19".

- 4. ménages ayant le téléphone : pour le total des propriétaires au lieu de 76 lire 77.

- tableau 10 : lieu de travail d'une personne non considérée comme chef de ménage : pour le total des locataires au lieu de "42,8" à Jambes lire "41", au lieu de "57,2" à Namur lire 54, pour le reste du pays lire 5.

Même pourcentages pour le total.

- tableau 12 : 2.1 amélioration portant sur l'équipement intérieur : pour les prop. de M.ind. au lieu de "47" lire "65".

INTRODUCTION GENERALE

Le but de ce travail est l'étude du choix économique par les ménages d'un logement en milieu urbain. Les résidences occupent une place importante du territoire urbain, dès lors il est nécessaire de tenir compte de la localisation et du choix des logements afin de mener à bien une politique d'aménagement.

Une première partie indiquera la place de ce travail dans le cadre des études urbaines.

L'étude de la localisation des résidences sera faite dans une deuxième partie, sous un triple point de vue. Nous indiquerons, tout d'abord, les besoins en matière d'habitat et les solutions préconisées afin de les satisfaire; nous analyserons ensuite les comportements des ménages en fonction de l'état du marché et enfin, nous passerons en revue quelques théories relatives à la localisation des résidences.

La troisième partie sera consacrée à l'enquête que nous avons réalisée dans la commune de Jambes auprès de nouveaux immigrants entrés dans cette commune en 1962 et en 1968. Une double préoccupation nous guidait dans la réalisation de cette enquête : tester une hypothèse importante des modèles de la valeur du sol, l'hypothèse selon laquelle le demandeur effectue un arbitrage entre les coûts de transport et les coûts de l'habitat d'une part; déterminer les causes d'une expansion démographique et l'attitude de la population à l'égard des équipements urbains d'autre part.

Nous terminerons par quelques conclusions et les prolongements qui nous semblent nécessaires à cette étude.

TABLE DES MATIERES

Page

<u>PREMIERE PARTIE</u> : Utilité et place de ce travail dans le cadre du développement urbain	1
<u>Chapitre 1</u> : <u>Nécessité de la recherche urbaine</u>	3
<u>Section I</u> - L'expansion des villes	4
<u>Section II</u> - Le rôle des villes à l'égard des ménages	4
<u>Chapitre 2</u> : <u>Modèles de développement spatial d'une agglomération</u>	6
<u>Section I</u> - Importance	7
<u>Section II</u> - Définition	7
1. Notion de modèle	7
2. Modèle de développement urbain	8
3. Modèle de développement spatial	8
<u>Section III</u> - Eléments fondamentaux	9
1. Etude des comportements de localisation	9
2. Etude de la valeur du sol	10
<u>Section IV</u> - Limites de ces modèles	12
<u>DEUXIEME PARTIE</u> : Etude de la demande et de la localisation des logements	14
<u>Chapitre 1</u> : <u>Besoins en matière d'habitat et solutions proposées pour la satisfaction</u>	16
<u>Section I</u> : Besoins en matière d'habitat	17
1. L'espace familial	17
2. Recherche et classification des besoins en matière d'espace familial	18
<u>Section II</u> - Solutions proposées pour la satis- faction de ces besoins	20
<u>Section III</u> - Etudes préparatoires à une politique en matière de logement	23
<u>Chapitre 2</u> : <u>Le marché du logement et les comportements des ménages</u>	27
<u>Section I</u> - Les difficultés de ce type d'analyse	29

	Page
<u>Section II</u> - Conditions du marché du logement et comportements des ménages	30
1. Analyse des marchés locaux	31
2. Le comportement observé des ménages	32
3. La consommation de logements	33
4. Conclusions	33
<u>Section III</u> - Solvabilité de la demande et aide de l'Etat	35
1. Variables d'analyse	35
2. Méthode de travail	35
3. Résultats	36
<u>Section IV</u> - Location ou achat du logement	37
1. Le problème	37
2. Hypothèses simplificatrices	38
3. Limites de ce modèle	40
<u>Chapitre 3</u> : <u>Théories relatives à la localisation des résidences</u>	42
<u>Section I</u> - Modèles fondamentaux de la valeur du sol urbain	43
1. Le modèle de Haig	43
2. Le modèle de Wingo	44
3. Le modèle d'Alonso	45
<u>Section II</u> - Modèles français de la valeur du sol urbain	48
1. Le modèle de Lesourne	48
2. Le modèle de Mayer	51
<u>Section III</u> - Le modèle d'Herbert et Stevens	54
<u>Section IV</u> - Le modèle de Schlager	56
<u>Section V</u> - Introduction de variables sociologiques	58
 <u>TROISIEME PARTIE</u> : Enquête sur les motifs d'habitation à Jambes	 61
<u>Chapitre 1</u> : <u>Définition de l'objet de l'étude</u>	63
<u>Section I</u> - Confrontation des hypothèses des modèles de la valeur du sol aux faits	64
<u>Section II</u> - Cause d'une expansion démographique et attitudes à l'égard des équipements	65
<u>Section III</u> - Dépouillement et présentation des données	75

	Page
<u>Chapitre 3 : Analyse des données</u>	70
<u>Section I</u> - Données objectives	81
<u>Section II</u> - Motifs et impressions actuelles des immigrants	86
<u>Section III</u> - Les trois motifs principaux expliquant le choix de Jambes	90
<u>Section IV</u> - Points attribués aux différents aspects	95
<u>Section V</u> - Quelques attitudes à l'égard des équi- pements selon l'âge et le nombre d'en- fants	99
<u>Chapitre 4 : Interprétation des résultats de l'analyse</u>	100
<u>Section I</u> - Confrontation des hypothèses aux faits	101
<u>Section II</u> - Causes de l'expansion démographique	102
<u>Section III</u> - Attitudes à l'égard des équipements	105
<u>Section IV</u> - Comparaisons entre les différents groupes	106
 LES CONCLUSIONS ET LES PROLONGEMENTS	 109
 ANNEXE A : Présentation du questionnaire	
 ANNEXE STATISTIQUE	
 BIBLIOGRAPHIE	

PREMIERE PARTIE

UTILITE ET PLACE DE CE TRAVAIL DANS LE CADRE
DU DEVELOPPEMENT URBAIN.

Le but de cette première partie est d'indiquer la place et l'importance de ce travail dans le cadre des études d'économie urbaine.

Le chapitre I mettra l'accent sur la nécessité de la recherche sur les villes. Cette recherche peut s'effectuer à deux niveaux : d'une part au niveau macro-économique en étudiant l'expansion des villes et, d'autre part, au niveau micro-économique en examinant le rôle des villes à l'égard des ménages.

L'expansion urbaine doit aller de pair avec un plan d'aménagement. Les modèles de développement spatial d'une agglomération seront une des premières étapes vers l'élaboration d'un plan d'aménagement. Le chapitre II traitera de ces problèmes, les définira et analysera les éléments fondamentaux sur lesquels ils se basent, à savoir l'étude des comportements de localisation et de la valeur du sol; enfin, il nous indiquera les limites de ces modèles de développement spatial.

Le sommaire de cette première partie est donc le suivant :

Chapitre 1 : NECESSITE DE LA RECHERCHE URBAINE

Chapitre 2 : MODELES DE DEVELOPPEMENT SPATIAL D'UNE
AGGLOMERATION

C h a p i t r e 1

NECESSITE DE LA RECHERCHE URBAINE

Section I - L'expansion des villes

Section II - Le rôle des villes à l'égard des ménages

--- § ---

Section I - L'EXPANSION DES VILLES (1) et (2)

L'expansion des villes liées à la croissance économique et à l'explosion démographique actuelle apparaît comme un des phénomènes les plus marquants du monde contemporain. Cette expansion est la conséquence, sinon la condition, de la croissance dans une économie développée.

Remy (3) écrit à ce propos :

"La ville est une des conditions structurelles de base en vue d'assurer une bonne organisation et une croissance du système économique, tant pour accroître ses capacités productives que pour maximiser le bien-être du consommateur final."

Le développement urbain appelle l'étude économique. D'une part, il convient d'analyser la place de l'urbanisation dans la croissance globale et le rôle des grandes agglomérations dans le développement des diverses régions; d'autre part, ce développement exige des équipements d'un coût tellement élevé qu'un calcul économique s'impose pour définir les grandes lignes d'un programme raisonnable d'investissement.

Section II - LE ROLE DES VILLES A L'EGARD DES MENAGES

Selon Mercadal (4), la ville offre aux individus un ensemble d'emplois possibles, en même temps que des établissements et des institutions leur permettant d'acquérir la formation néces-

(1) LISLE E.A. /46/, pp. 4-6.

(2) ROTTIER /56/, p. 4.

(3) REMY J. /32/, p. 177.

(4) MERCADAL G. /51/, pp. 9-16.

saire à l'exercice de ces emplois. Ce rôle est d'autant plus important que la ville est plus grande, réalisant ainsi un marché de l'emploi plus diversifié et offrant souvent des chances plus fortes d'accéder à des revenus plus hauts.

De plus, pour les ménages, la ville est aussi un centre de distribution de produits et de services. Conséquence importante : la ville façonne le mode de vie de ses habitants. Par les écoles qu'elle crée, les lieux de distraction, les contacts sociaux qui y sont possibles, les objets qu'elle expose dans ses vitrines, la ville est un agent de transmission de la culture.

Ainsi, la ville exerce un pouvoir d'attraction sur les ménages et entraîne une localisation des logements à proximité de ses services. REMY écrit : "La ville est une unité organisée de diverses manières en vue d'accroître la gamme des possibilités entre lesquelles l'acheteur peut choisir". (5)

Il est important, dès lors, d'établir un plan d'aménagement tenant compte de l'évolution possible de l'agglomération et du désir des habitants en matière d'équipements.

Les modèles de développement urbain seront une des premières étapes afin de réaliser ce plan d'aménagement.

(5) REMY J. [32], p. 141.

C h a p i t r e 2

MODELES DE DEVELOPPEMENT SPATIAL D'UNE AGGLOMERATIONSection I - ImportanceSection II - Définition

1. Notion de modèle
2. Modèle de développement urbain
3. Modèle de développement spatial

Section III - Eléments fondamentaux

1. Etude des comportements de localisation
2. Etude de la valeur du sol

Section IV - Limites de ces modèles

--- § ---

Les modèles de développement spatial seront analysés en détail dans la Partie II, Chapitre 3. Ce chapitre a pour but de nous initier à cette notion et doit être considéré, dès lors, comme une introduction à une analyse plus complète.

- - -

Section I - IMPORTANCE

Mercadal et Danet écrivent : "La très grande importance des modèles de développement dans la planification urbaine vient de leur rôle de substitut à l'expérimentation dans les premières étapes de développement de l'urbanisme et comme guide d'expérimentation dans les étapes ultérieures."(1)

Section II - DEFINITION

Avant de définir la notion de modèle de développement spatial d'une agglomération, voyons tout d'abord ce qu'il faut entendre par la notion de modèle et ensuite par la notion de modèle de développement urbain.

1. NOTION DE MODELE

Selon Malinvaud : "Un modèle consiste en la représentation formelle d'idées ou de connaissances relatives à ce phénomène. Ces idées, souvent appelées "théories du phénomène", s'expriment par un ensemble d'hypothèses sur les éléments essentiels du phénomène et des lois qui les régissent. Elles sont souvent traduites sous la forme d'un système mathématique dénommé lui-même modèle".(2)

(1) MERCADAL et DANET [50], p. 1233.

(2) MALINVAUD [25].

2. MODELE DE DEVELOPPEMENT URBAIN

Un modèle de développement urbain peut être défini comme une méthode systématique qui permet de décrire, simuler et projeter les transformations se produisant avec le temps dans la structure d'une agglomération. Cette méthode est très généralement constituée par un ensemble de relations mathématiques liant des variables représentatives de ces transformations à des variables représentatives de leurs causes.

Ce modèle de développement urbain se différencie selon Mercadal et Danet (3) des modèles de croissance, essayant de décrire période par période (4) la forme du développement de la ville sous un ensemble d'hypothèses quant aux grands équipements structurels (axes de circulation, etc...).

3. MODELE DE DEVELOPPEMENT SPATIAL D'UNE AGGLOMERATION

Un cas particulier des modèles généraux de développement, c'est celui du développement spatial d'une agglomération, défini en fonction de la localisation des divers agents économiques. Le modèle de localisation des ménages rentre dans cette catégorie.

Le mode d'occupation du sol et son prix influenceront les comportements des agents économiques et en même temps résulteront de ces comportements. D'où la nécessité d'étudier les comportements de localisation, mais aussi la valeur du sol qui résultera des localisations.

(3) MERCADAL et DANET [50], p. 1229.

(4) La longueur de la période variable correspond généralement à un petit nombre d'années.

Section III - ELEMENTS FONDAMENTAUX

L'étude de la valeur du sol et des comportements constitue la base de l'élaboration théorique de ces modèles.

1. ETUDE DES COMPORTEMENTS DE LOCALISATION

La croissance urbaine va entraîner une nouvelle localisation des activités. Une question se pose : "Etant donné une certaine quantité de sol disponible distribuée d'une telle façon, quelles parcelles vont, pendant la période de prévision, être affectées à de nouvelles activités ?"(5)

Pour Mercadal et Danet, ce mot "activité" recouvre toute action d'un agent économique, producteur, consommateur ou administrateur affectant l'utilisation du sol (le fait qu'un ménage réside en un lieu donné est, par exemple, une activité).

Ces auteurs distinguent deux catégories de décision :

- les décisions structurantes, c'est-à-dire importantes à un triple point de vue : consommation d'espace, flux de personnes, investissement; elles émanent le plus souvent d'administrations et d'entreprises importantes;
- les décisions secondaires : peu importantes en consommation d'espace, prises dans le court terme, elles sont le fait d'agents subissant le marché et s'y adaptant sans chercher à l'orienter.

Les décisions de localisation des logements appartiennent à cette seconde catégorie. En effet, l'aménagement et l'occupation du sol résultent pour une large part d'un grand nombre de décisions prises par des agents économiques privés. Ainsi, un commerçant ou un chef de ménage peut décider ou non d'utiliser un tel endroit pour implanter son commerce ou sa famille.

(5) MERCADAL et DANET [50], p. 1219.

On constate que ces décisions, en fait, consomment ensemble plus d'espace que les décisions primaires. Connaître les causes et les modalités de ce phénomène est une nécessité. D'où l'intérêt d'une étude comme la nôtre sur le comportement des ménages et les autres acteurs intervenant sur le marché du sol résidentiel (6).

L'analyse des comportements est, comme le dit Lisle (7), d'une importance capitale. Afin d'établir des projets de planification urbaine, nous devons connaître les caractéristiques des habitants de la ville, où et comment ils sont logés, comment ils se déplacent pour leurs travaux, leurs affaires, leurs loisirs ou leurs achats. En plus des facteurs économiques et sociaux (8) qui expliquent partiellement leur conduite, nous devons rechercher les motivations psycho-sociologiques qui expliquent les attitudes des consommateurs envers les équipements urbains. Enfin, nous devons savoir pourquoi certains équipements urbains attirent la clientèle, alors que d'autres la repoussent.

Notre enquête sur les motifs d'habitation dans la commune de Jambes n'a pas cette prétention, mais elle peut, à partir des réponses des nouveaux arrivants, dégager les causes d'une expansion démographique et faire ressortir la carence de certains équipements (9).

2. ETUDE DE LA VALEUR DU SOL

La valeur que prendra le sol urbain découlera des comportements décrits précédemment.

(6) Cfr. Partie II, chapitres 2 et 3.

(7) LISLE M. /46/, pp. 9-10.

(8) Facteurs économiques et sociaux : les prix, les revenus, les catégories socio-professionnelles.

(9) Cfr. Partie III.

Mercadal et Danet écrivent à ce propos : "Etant donné que le système urbain est composé d'un ensemble d'agents ayant certains goûts et comportements, disposant d'un certain patrimoine et reliés entre eux par certains réseaux de communication, si l'on s'intéresse surtout à l'utilisation du patrimoine foncier que possède cet ensemble, un modèle adéquat de projection de l'utilisation future des sols urbains devrait permettre des prédictions alternatives pour des hypothèses alternatives de goûts, de technologie, de politique des pouvoirs publics."(10)

Dreyfus (11) distingue le côté prévisionnel et descriptif :

- d'un point de vue prévisionnel, le sol urbain n'a une valeur que parce que tel agent économique ou privé a besoin de se localiser en tel ou tel point. Certaines recherches proposent un modèle des valeurs foncières en partant d'une hypothèse préalable sur les facteurs de localisation des ménages [cfr. Mayer (12)]. Les ménages choisissent une localisation en faisant un arbitrage entre le coût du sol et le coût réel ou ressenti de leur déplacement. On retrouve ces hypothèses chez de nombreux auteurs : Haig, Wingo, Alonso, Lesourne; le fonctionnement de ces modèles sera étudié dans la partie II, chapitre 3.

Cependant, selon Dreyfus, l'identité entre modèles de localisation des ménages et modèles de valeurs foncières n'est pas absolue : des phénomènes spéculatifs ou de placement doivent être pris en considération dans le cas des modèles de valeurs foncières; de plus, les ménages n'interviennent très généralement sur le marché que par l'intermédiaire de promoteurs.

(10) MERCADAL et DANET [50], p. 1233.

(11) DREYFUS J. [40], pp. 24-26.

(12) MAYER [27].

- du point de vue descriptif, les études descriptives sont surtout utiles lorsque la valeur du sol est prise comme indicateur. Cependant, les valeurs foncières paraissent constituer un cas assez particulier où des modèles descriptifs peuvent, avec une approximation raisonnable, servir à des fins de prévisions. En principe, en effet, les valeurs foncières dépendent de tous les facteurs qui conditionnent la localisation des divers agents économiques et leur demande d'espace.

Section III - LIMITES DE CE TYPE DE MODELE (13)

1. Les sources statistiques ne permettent généralement qu'imparfaitement l'établissement d'un modèle de développement; on ne connaît pas de façon assez fine les comportements des ménages en matière de localisation et de déplacement et on se heurte à de multiples difficultés (14).

2. En matière urbaine, les données disponibles sont moins nombreuses et moins bien adaptées à l'ajustement d'un modèle que les données statistiques disponibles dans les autres domaines économiques.

Le recours à des enquêtes directes est la méthode la plus naturelle afin de pallier ces inconvénients, mais elles sont coûteuses, difficiles à définir et ne peuvent toujours prendre en considération toute la réalité (15).

(13) MERCADAL et DANET [50], pp. 1224-1227.

(14) Cfr. Deuxième partie, chapitre 2, section I.

(15) Cfr. Troisième partie.

3. Le danger des modèles fondés sur des hypothèses peu explicites est l'illusion de croire que l'analyse statistique peut suppléer à l'absence de théorie : "l'analyse statistique est un outil puissant pour bâtir une théorie, elle est insuffisante par elle-même" nous dit Dreyfus (15).

C O N C L U S I O N

L'expansion actuelle des villes est due à une immigration importante de nouveaux ménages. Afin de mener à bien une politique d'aménagement du territoire, il importe d'établir des modèles de développement spatial basés sur l'étude des comportements des futurs utilisateurs du sol.

Ces modèles sont difficiles à construire, compte tenu de la variété des comportements et de l'absence de données statistiques suffisantes; cependant, bien que les résultats ne soient pas entièrement rigoureux, ils constituent l'étape nécessaire vers la création d'une politique d'aménagement.

Dans la seconde partie, nous étudierons de façon plus approfondie les comportements des ménages et les modèles de développement spatial.

§

(15) DREYFUS J. [40], p. 67.

DEUXIEME PARTIE

ETUDE DE LA DEMANDE ET DE LA
LOCALISATION DES LOGEMENTS

Cette seconde partie constitue une amorce de solution au problème de la localisation des résidences.

Les modèles de développement spatial d'une agglomération se basent sur les comportements des ménages, futurs utilisateurs du sol. Les ménages ont des besoins à satisfaire en matière d'habitation. Dans le chapitre I, on situera ces différents besoins, à partir de l'entité familiale, et on examinera ensuite les solutions actuellement préconisées afin de les satisfaire.

Dans le chapitre 2, on s'efforcera de décrire quelques modèles de comportement des ménages sur le marché du logement, les attitudes différentes des propriétaires et des locataires et enfin le rôle de l'Etat.

Ceci nous conduira à la partie essentielle de ce travail : la théorie relative à la localisation des résidences. Ces théories ont de nombreux points communs, notamment l'hypothèse de l'arbitrage entre les coûts de l'habitat et les coûts de transport; elles ont cependant le mérite d'examiner plusieurs aspects du problème, tant du point de vue du demandeur que de celui de l'offreur de logement.

Le sommaire de la seconde partie est donc le suivant :

Chapitre 1 : BESOINS EN MATIERE D'HABITAT ET SOLUTIONS APPORTEES
A LA REALISATION DE CES BESOINS

Chapitre 2 : LE MARCHE DU LOGEMENT ET LES COMPORTEMENTS DES
MENAGES

Chapitre 3 : THEORIES RELATIVES A LA LOCALISATION DES RESIDENCES

C h a p i t r e 1

BESOINS EN MATIERE D'HABITAT

ET SOLUTIONS APPORTEES A LA REALISATION DE CES BESOINS

S o m m a i r e :

INTRODUCTION

Section I - Besoins en matière d'habitat

1. L'espace familial ou cadre résidentiel
 11. Les dimensions matérielles
 12. Les dimensions sociales
2. Recherche et classification des besoins en matière d'espace familial
 21. Les besoins généraux
 22. Les besoins individuels
 221. Besoins primaires fondamentaux
 222. Besoins secondaires

Section II - Solutions proposées pour la satisfaction de ces besoins

1. Notion de grands ensembles d'habitat
2. Rénovation de l'habitat dans le cadre de l'aménagement du territoire

Section III - Etudes préparatoires à une politique en matière de
logement

INTRODUCTION

Avant d'étudier les comportements des ménages et l'utilisation du sol par ceux-ci, il convient de s'arrêter sur la notion de besoins en matière d'habitat, en relation avec la famille et la société. Ceci a été principalement étudié par les sociologues.

Chombart de Lauwe écrit :

"Etudier l'habitat, c'est observer l'image de la société inscrite sur le sol. Etudier le plan d'un logement, c'est analyser les rapports entre la vie d'une famille et le cadre qu'elle a pu se donner ou que la société lui a imposé. Etudier la transformation de l'habitat et du logement, c'est étudier la transformation de la société et de la famille. Changer l'habitat et le logement n'est possible d'une manière durable qu'en changeant la société et la famille."(1)

Section I - BESOINS EN MATIERE D'HABITAT

Muyard (2) étudie ces besoins à partir de l'entité familiale et son espace. Il a le mérite d'ordonner clairement les besoins, je le suivrai dans cet exposé.

1. L'ESPACE FAMILIAL

Il se rattache au cadre résidentiel; c'est dans ce cadre que se développe la vie sociale de la famille. Les dimensions de cet espace peuvent être classées en deux catégories :

11. Les dimensions matérielles définies par les éléments suivants :

111. La situation géographique : le cadre de vie familiale déterminée par la ville de résidence, le quartier.

(1) CHOMBART DE LAUWE P.H. [11], p. 12.

(2) MUYARD C. [52], pp. 82-89.

112. L'espace familial intérieur (le logement)
comprend les éléments suivants :

- l'aspect quantitatif : le nombre de pièces
- l'aspect qualitatif : la qualité de l'espace familial intérieur
- l'insonorisation
- l'exposition du logement
- les équipements sanitaires
- la qualité de construction de l'immeuble
- la distribution de l'espace dans l'appartement
- le chauffage
- l'espace dynamique : la possibilité d'augmenter la capacité du logement en fonction de l'accroissement familial.

+ jardin ?

12. Les dimensions sociales de l'espace familial

Un logement est généralement conçu pour une famille de type déterminé, ayant des dimensions sociales précises :

- composition de la famille (nombre et âge des enfants)
- catégorie socio-professionnelle du chef de ménage
- l'âge du chef de ménage

2. RECHERCHE ET CLASSIFICATION DES BESOINS EN MATIERE D'ESPACE FAMILIAL

Muyard distingue des besoins généraux et des besoins individuels.

21. Les besoins généraux

211. Les besoins en logement d'une agglomération:

- les besoins objectifs : l'évaluation des besoins porte sur le nombre et la taille des logements à construire dans une agglomération, pour permettre aux familles d'être logées convenablement (3).

(3) convenablement: c.à.d. disposer d'un nombre de pièces suffisant, d'un WC intérieur, d'une salle de bain, etc., ceci étant fonction de la taille des ménages.

- les besoins solvables : ils correspondent à l'ensemble des logements qui, en nombre, en taille et en catégorie, trouveraient preneur dans des conditions sociologiques, économiques et financières préalablement définies.

212. La localisation géographique des programmes de construction : il convient de répartir ces programmes sur l'ensemble du territoire de façon adéquate (à proximité des lieux d'emploi).

213. Les équipements résidentiels : ces équipements sont le prolongement du logis, ils permettent au groupe familial de s'insérer dans les autres groupes sociaux et de participer à la vie communautaire de la cité.

22. Les besoins individuels (4)

221. Besoins primaires fondamentaux

2211. Les besoins instantanés :

- les besoins d'espace intérieur
- les besoins d'isolement et d'indépendance
- les besoins économiques et sociaux :

la satisfaction est conditionnée par la proximité du lieu de travail et le rapprochement d'un centre d'activités urbaines comprenant centre commercial, groupe scolaire, centre de loisir, etc...

- les besoins physiologiques et sanitaires, c'est-à-dire protection contre les intempéries, distribution de lumière et de soleil, disponibilité suffisante d'eau

- les besoins de calme et de repos.

2212. Les besoins primaires différentiels:

Les besoins d'"extensibilité". Ils résultent du fait que la capacité du logement est généralement invariable et que

(4) Les besoins individuels se rapportent à la conception même de l'espace familial.

les dimensions de la famille qui l'habite sont en évolution constante. Le ménage devrait être à même de pouvoir changer de logement lorsque celui-ci devient trop petit. On rattache à la satisfaction de ce besoin d'"extensibilité" la possibilité de mutation des familles locataires dans les immeubles locatifs.

222. Besoins secondaires

On peut classer dans cette catégorie tous les besoins se rapportant à des aspirations en matière d'espace familial, qui ne sont pas vitales pour le foyer.

2221. Les besoins secondaires instantanés:

- de séparation des activités (5)
- de détente
- de bien-être et de confort
- de considération (de standing)
- de libération des contraintes matérielles
- de relations sociales
- de terroir.

2222. Les besoins secondaires différentiels:

Les besoins secondaires instantanés peuvent croître avec un statut social plus élevé. Il importe de pouvoir adapter l'espace familial à l'évolution de ces besoins secondaires, c'est ce qu'on entend par besoins secondaires différentiels.

Section II - SOLUTIONS PROPOSEES POUR LA SATISFACTION DE CES BESOINS

Afin de réaliser la satisfaction de ces besoins d'habitat, un choix économique en matière d'équipement d'une agglomération se pose. Ces équipements prennent de multiples formes :

(5) séparation des activités : cuisiner, manger, dormir, etc...

grands ensembles d'habitat, rénovation urbaine dans le cadre de programme de construction de nouveaux logements et d'assainissement d'anciens quartiers, développement des équipements généraux, etc...

1. NOTION DE GRANDS ENSEMBLES D'HABITAT

Actuellement, afin de minimiser les coûts et les temps des transports quotidiens ou périodiques, afin de maximiser la concentration des services, on assiste à une prolifération de grands ensembles immobiliers.

Ce phénomène est encore accentué par la tendance à la "décohabitation" liée à la transformation des conditions de vie sur le plan économique et psychologique. Cela se traduit par le fractionnement d'un certain nombre de ménages comportant plus d'un noyau familial, ainsi que par l'existence, à l'état latent, de désirs dans ce sens, insatisfaits pour des raisons économiques et notamment à cause de la difficulté de trouver des logements convenables à des prix modestes. Les grands ensembles peuvent pallier cette lacune.

Mais qu'est-ce qu'un grand ensemble ? René Kaës (6) nous en donne une très bonne description.

Kaës insiste tout d'abord sur le caractère nouveau d'une telle construction (point 1), nous décrit ensuite le grand ensemble sous sa forme spatiale (point 2) et son influence sur la transformation du mode de vie quotidien des habitants de ces grands ensembles (point 3); ceci fait apparaître finalement un nouveau champ de recherche sociale (point 4).

"1. L'idée d'un habitat collectif entièrement nouveau, répondant à une situation économique, technique et démographique nouvelle.

(6) KAËS R. /207, n. 39.

2. La conception d'un nombre important de logements, d'une masse d'habitation variable et organisée en un ensemble, en un groupe architectural et urbanistique. C'est d'abord l'idée d'un plan, d'une organisation de l'espace et des volumes pour composer un milieu propre à la vie personnelle, familiale et sociale. Les pavillons de banlieue semés au milieu de jardins ne constituent pas un grand ensemble.

3. Le sentiment d'une transformation radicale de la vie quotidienne, d'un déterminisme plus apparent des structures écologiques sur les comportements, les aspirations, les valeurs; c'est à ce niveau que les grands ensembles sont l'objet de plus vifs préjugés (favorables ou défavorables). C'est l'idée que l'on vit différemment dans du béton et des vieilles pierres.

4. L'espoir d'un nouveau champ de recherches et d'action sociale, politique et culturelle : c'est à travers les expériences des grands ensembles que l'on découvre l'importance moderne des équipements collectifs et d'une animation socio-culturelle. On apprend à penser en termes d'ensemble et de groupes. Souvent, les réalisations anciennes d'habitation en profitent."

"Il apparaît ainsi que la notion de grands ensembles comporte des aspects objectifs (réponse à une situation nouvelle, organisation d'un ensemble d'habitation, déterminismes multiples du milieu nouveau) et des aspects normatifs (partis architectural et urbanistique, idéal de l'équilibre collectif, familial et individuel, conception de l'animation socio-culturelle); ces deux aspects sont étroitement entremêlés dans la réalité."

2. RENOVATION DE L'HABITAT DANS LE CADRE DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

Les opérations de rénovation consistent à substituer à une partie des villes ou à une partie agglomérée de communes rurales vieilles, inadaptées fonctionnellement aux impératifs de la

vie actuelle, une partie nouvelle qui respecte ces impératifs et qui inscrit son implantation dans le cadre du réaménagement de l'agglomération et d'une manière plus générale, du territoire.

La rénovation comporte le renouvellement du tissu urbain et partant la démolition de la totalité ou de la quasi-totalité des immeubles compris dans la zone à rénover, de même que la réalisation d'un nouveau réseau de voirie et d'un nouvel équipement collectif.

Section III - ETUDES PREPARATOIRES A UNE POLITIQUE EN MATIERE DE LOGEMENT

Avant de prendre la décision d'un parti d'aménagement d'une agglomération, il est nécessaire d'analyser, au préalable, la situation existante.

Pour ce faire, certaines études ont été tentées :

1. Etude sur le parc immobilier existant, exemple : le recensement du 31 décembre 1961, en Belgique.

2. Analyse de l'état du logement en tenant compte de leur vétusté, de leur confort, de leur exigüité. Etudes entreprises par l'Institut National du Logement et par le CREAT (Centre de Recherche pour l'Aménagement du Territoire).

21. Le CREAT distingue à ce stade :

- les besoins de remplacement : le remplacement des logements insalubres inaméliorables d'une part et le remplacement du patrimoine vétuste de l'autre. C'est ce qu'on entend généralement par besoins qualitatifs;

- les besoins liés à la rénovation dans le cadre de l'aménagement du territoire. En effet, la rénovation urbaine intervient largement dans les besoins à prévoir;

- les autres besoins découlent du surpeuplement.

22. L'INL (7) a effectué des enquêtes par sondages afin de déterminer les logements insalubres, les taudis et analyser le volume des opérations de rénovation.

L'INL distingue :

- des études sociologiques : travaux visant l'amélioration de la qualité de l'habitat et l'inventaire des besoins en logement;
- des études économiques de politiques foncières et d'industrialisation du bâtiment;
- des études techniques relatives aux conséquences fonctionnelles de l'habitation (7).

3. Etudes des prévisions démographiques régionalisées de façon à déterminer les besoins en nouveaux logements.

En effet, certains besoins découlent de l'évolution de la population, il importe de prévoir le nombre de ménages au plan national, ainsi que l'évolution probable de la décohabitation.

Cependant, l'augmentation de la population des villes provient surtout des immigrations, les méthodes traditionnelles de projection démographique ne sont dès lors, pas applicables. Ceci nous amène à établir des modèles de développement urbains.

Les résultats de ce type d'études sont les suivants :

31. une quantité de nouveaux logements correspond aux besoins d'une population supplémentaire;

32. une quantité de nouveaux logements correspond à un "desserrement" de la population existante; exemple : la décohabitation;

33. une quantité de nouveaux logements contribue à une amélioration du logement de personnes actuellement logées

(7) exemples : isolation acoustique, éclairage des logements, étude de stabilité des logements.

(7') INL : Institut national du logement.

dans les immeubles trop vétustes ou insalubres.

4. Des difficultés apparaissent :

41. On n'a pas affaire à une demande solvable, mais à un nombre de besoins. Il est nécessaire d'étudier cette demande solvable; c'est ce qu'a entrepris le Credoc (Cfr chapitre II). Ces études consistent à voir notamment dans quelles mesures les catégories de personnes qui expriment des besoins et disposent de moyens financiers limités, sont prêtes à investir dans le cas de modifications de dispositions légales (exemple : en matière de prêts).

42. Les besoins ont été définis en termes quantitatifs et non qualitatifs; il n'y a pas d'appréciation des caractéristiques des ensembles et des types d'immeubles; il est aussi difficile de caractériser l'espace familial par rapport aux besoins.

Dès lors, il faut doubler l'enquête par une analyse des comportements sociologiques des ménages vis-à-vis du logement. La solution est celle-ci : passer de l'idée de besoins à l'idée de désir de la clientèle.

43. Généralement, on ne tient pas compte des besoins différentiels relatifs à l'évolution interne des ménages (augmentation du nombre d'enfants, diminution de la dimension de la famille). On peut tenir compte de ces besoins en établissant un "modèle de simulation" qui explique comment se comporteraient les ménages entrant dans un ensemble, de façon à mettre en évidence le degré de surpeuplement ou sous-peuplement des logements construits à certaines époques, l'importance de la mobilité interne et externe, le degré d'utilisation à différentes époques des équipements collectifs et des écoles.

Notre enquête sur les motifs d'habitation à Jambes prend place dans ce type d'étude. Elle nous donne des informations au point de vue de la localisation et du site et nous renseigne

sur le type de mobilité des habitants d'une commune périphérique à caractère urbain. Elle peut contribuer ainsi, grâce aux motifs dégagés, à l'élaboration d'un plan d'aménagement (cfr Partie III).

CONCLUSION

Les besoins en matière d'habitat ont été étudiés à partir de l'entité familiale et de son espace. Actuellement, afin de satisfaire ces besoins, minimiser les temps de transports quotidiens et faire face à la "décohabitation", on assiste à la construction de grands ensembles et à des programmes de rénovation dans le cadre de l'aménagement du territoire. Préalablement à la décision d'un parti d'aménagement, des études ont été tentées sur le parc immobilier, l'état du logement au point de vue qualitatif, les prévisions démographiques régionalisées.

Nous étudierons dans le chapitre 2 dans quelle mesure le marché du logement peut influencer le comportement des ménages.

C h a p i t r e 2

LE MARCHE DU LOGEMENT ET LES COMPORTEMENTS DES MENAGES

INTRODUCTION

Section I - Les difficultés de ce type d'analyseSection II - Conditions du marché du logement et comportements
des ménages

1. Analyse des marchés locaux
2. Le comportement observé des ménages
3. La consommation de logements
4. Conclusions

Section III - Solvabilité de la demande et aide de l'Etat

1. Variables d'analyse
2. Méthode de travail
3. Résultats : 31. Effet de l'aide de l'Etat
32. Variations de prix et de revenu

Section IV - Location ou achat du logement

1. Le problème
2. Hypothèses simplificatrices
3. Limites de ce modèle

CONCLUSIONS

INTRODUCTION

Les modèles de développement urbain sont basés sur des lois de comportements, notamment de localisation et de déplacements. Il importe donc d'examiner le marché du logement et les comportements avant d'entamer l'étude de ces modèles de développement.

Cette étude des comportements s'avère cependant difficile compte tenu de leurs diversités et des contraintes pesant sur les décisions des consommateurs.

Les conditions du marché influencent aussi les comportements des ménages. D'où la nécessité d'une analyse de cet état du marché, ce que fait Salembrien (1) à partir d'un indice de tension; il est intéressant ici d'examiner les variables relatives à l'offre et à la demande. Salembrien étudie aussi, dans un autre article (2), la solvabilité de la demande et le rôle prépondérant de l'Etat, lorsqu'il s'agit de satisfaire la demande.

Guillot (3) examine un autre aspect de la question : l'avantage économique entre location et achat. Il pose le problème en terme de consommation et d'épargne, tout en reconnaissant les limites d'une telle analyse.

Notre but ici n'est pas de résumer ces articles, ni de mentionner les formules mathématiques qui y sont expliquées, mais d'indiquer les problèmes posés et les moyens de les résoudre.

(1) SALEMBRIEN E. [57].

(2) SALEMBRIEN E. [58].

(3) GUILLOT M. [43].

Section I - LES DIFFICULTES DE CE TYPE D'ANALYSE

L'étude des comportements des ménages vis-à-vis du logement s'avère délicate (cfr. Dreyfus (4) et Salembrien (5)).

- Les comportements des individus n'expriment pas la totalité de leurs besoins et sont, pour une part, irrationnels.

- Le logement est un bien difficile à caractériser : le nombre de pièces, la surface, l'indice de confort n'y suffisent pas. D'autres éléments difficilement mesurables, comme la qualité de l'immeuble, l'ensoleillement, la situation par rapport aux différents équipements collectifs, en font varier les prix ou les avantages.

- Les individus ou les ménages sont soumis à des contraintes d'ordre urbanistique, budgétaire, social, culturel et ce n'est qu'à l'intérieur de celles-ci qu'ils peuvent s'exprimer par leurs comportements.

A côté de cela, selon Dreyfus (4), il y a un autre type de contraintes dont les effets peuvent être aussi importants que divers :

- les bénéficiaires d'un logement social sont rarement libres de choisir leur localisation. De plus, telle localisation peut être faussée du fait des structures urbanistiques existantes et entraîner certaines habitudes de transport et de consommations. Concernant ce point, on a pu constater que, dans les grands ensembles, diverses consommations (6) sont imposées par la pression sociale résultant de l'uniformité du cadre.

Ces contraintes sont d'autant plus lourdes pour les ménages que les ressources sont plus faibles et le niveau culturel

(4) DREYFUS J. [40], pp. 89-91.

(5) SALEMBRIEN E. [57], pp. 4-5.

(6) Il s'agit surtout de consommation en biens d'équipement intérieur. Ex: la T.V.

moins élevé. En effet, les personnes disposant de hauts revenus ont un éventail de possibilités beaucoup plus grandes, qu'il s'agisse de louer ou d'acheter un logement, d'occuper des grandes surfaces de terrain, etc... alors que les personnes disposant de revenus moins élevés se trouvent limitées quant à leur possibilité de choix et ne peuvent recueillir toute l'information nécessaire.

La théorie économique part de l'hypothèse traditionnelle que les individus ou ménages agissent de façon à maximiser leur satisfaction (pour l'économiste classique, les individus ou les ménages sont des consommateurs dont les besoins sont satisfaits par l'acquisition ou l'utilisation de biens et services). Dreyfus critique cette hypothèse, cela revient à faire abstraction du fait que les possibilités de choix vont en s'élargissant en fonction du revenu et dès lors pénaliser les classes sociales les plus défavorisées.

Pour Salembrien, le choix d'un ménage, lorsqu'il cherche un logement, n'est pas dépourvu de rationalité économique, mais en pratique, les conditions du marché de la localité où il réside exercent une contrainte plus ou moins importante sur sa décision. Il importe donc d'analyser le marché du logement.

Section II - LES CONDITIONS DU MARCHE DU LOGEMENT ET LES COMPORTEMENTS DES MENAGES

Afin d'étudier le marché du logement, Salembrien (7) utilise un indice de tension entre l'offre et la demande de logement. Elle tente de transformer en variables mesurables, aisément intégrables dans un modèle, l'ensemble confus des éléments de contraintes que créent le climat des demandeurs et celui des promoteurs.

(7) SALEMBRIEN E. [57], pp. 5-12.

On pourra ainsi ordonner les agglomérations suivant le décalage entre l'offre et la demande et examiner les comportements des ménages sur des marchés différents.

1. ANALYSE DES MARCHES LOCAUX (8)

Salembrien s'intéresse d'abord aux marchés locaux : le choix fait par un ménage est conditionné par le cadre dans lequel il se trouve, le nombre et les types de logements offerts, le nombre et les caractéristiques des demandeurs.

Elle examine ensuite la part relative de l'offre et de la demande sur le marché du logement; pour ce faire, elle tâche de déterminer un indicateur de tension, construit à partir de variables connues qui dépendent des conditions du marché.

Elle retient comme indicateurs statistiques (9) :

- le degré d'occupation des logements, mesuré par le nombre de pièces par personne;
- la proportion des ménages qui s'estiment mal logés;
- la proportion des ménages qui souhaitent changer de logement;
- la proportion des logements à remplacer, définis comme vieux, sans confort et habités par des ménages qui s'estiment mal logés;
- le rapport des prix entre logements neufs et logements anciens.

(8) En fait, il s'agit de l'analyse des marchés régionaux afin de calculer la tension des différentes provinces françaises.

(9) Les cinq variables retenues comme indicateurs statistiques ne donnent pas un aspect exhaustif de la tension, dit-elle, il faudrait ajouter d'autres variables telles que la durée moyenne des transactions, le délai qui s'écoule entre le moment où le ménage se met en quête d'un logement; il faudrait tenir compte des habitudes locales, différencier à grands traits les états du marché pour mieux étudier la demande de logement.

Elle détermine (10) son indicateur et vérifie sa corrélation avec des variables liées à l'état du marché, variables concernant l'offre et la demande. Elle considère comme variables relatives à l'offre l'importance relative de la construction neuve HLM (habitation à loyer modéré) et non HLM, au cours des dernières années et l'importance du secteur locatif dans le patrimoine existant. Elle retient comme variables relatives à la demande : le revenu moyen des ménages actuellement locataires (la demande émanant des propriétaires étant faible) et l'augmentation de la population au cours des huit dernières années.

Salembrien indique les corrélations entre ces diverses variables et F, ces résultats ne contredisent pas le fait que F soit un indicateur de l'état du marché.

2. LE COMPORTEMENT OBSERVE DES MENAGES

En ce qui concerne le comportement des ménages, Salembrien fait l'hypothèse qu'il existe une relation entre le loyer d'une part, le revenu du ménage et le nombre de pièces du logement d'autre part.

Relation de la forme : $L = aR + bN + c$; où R est le revenu, N le nombre de pièces et L le loyer.

Cet effet du nombre de pièces ne s'est pas révélé significatif, sauf dans le cas des locataires d'HLM.

La précision de la relation entre le loyer et le revenu diminue au fur et à mesure que le marché devient plus tendu.

3. LA CONSOMMATION DE LOGEMENT

Salembrien étudie la consommation en terme de quantité et qualité de logement. En effet, la valeur d'usage d'un logement que

(10) La forme de l'indicateur de tension est une équation du premier degré où interviennent les différentes variables énumérées.

traduit le loyer, tient compte de deux caractéristiques : la taille (le nombre de pièces ou la surface) et la qualité (le confort, la surface moyenne de pièces). Pour pouvoir étudier un ensemble de ménages de compositions familiales différentes, elle ne fait plus référence au revenu du ménage mais au revenu par unité de consommation (R/UC).

La quantité de logement consommée est tout d'abord fonction de la composition familiale du ménage.

Plusieurs possibilités se présentent :

- établir une relation du type : le nombre de pièces = f (revenu, nombre de personnes). Une difficulté technique apparaît, due à la collinéarité (11) entre les variables explicatives;

- étudier séparément les sous-populations que forment les divers types de ménage, mais les informations conduisaient à de trop faibles effectifs;

- se fixer un nombre de pièces théorique H_0 , variables d'après la composition familiale; on y compare le nombre de pièces observées H . Solution choisie par l'auteur qui veut savoir dans quelle mesure, compte tenu de son niveau de vie, le ménage opte pour un logement de taille inférieure, égale ou supérieure à celui qui lui serait théoriquement nécessaire.

La qualité de logement est estimée par le prix que paie l'occupant par unité de consommation (ceci est discutable).

4. CONCLUSIONS

Le degré de tension du marché est d'une importance capitale : les prix envisagés par les ménages augmentent généralement avec le degré de tension du marché. En dehors de tout effet de

(11) Collinéarité : la relation entre le revenu et le nombre de personnes est plus étroite qu'entre le revenu et le nombre de pièces.

revenu ou de taille du logement, les ménages savent que les logements sont généralement plus chers là où le marché est tendu (12). Les ménages sont conscients que là où la demande est supérieure à l'offre, le fait d'envisager un prix plus élevé leur donne plus de chances d'accéder à un nouveau logement.

Pour Salembrien, les ménages, lorsqu'ils cherchent un logement, exercent un certain choix non dépourvu de rationalité économique, mais si cette attitude ne se traduit pas dans les faits, c'est dans l'état du marché qu'il faut en chercher la raison (13).

Salembrien analyse ensuite cet état du marché et son effet sur le désir de changement :

- dans la zone de tension moins élevée, les ménages qui souhaitent changer de logement cherchent à améliorer une situation actuelle mauvaise;

- dans les zones où la tension est élevée, le désir de changer est le fait de gens mal logés et situés à tous les niveaux de revenu. Ces ménages ne devraient guère exercer de choix mais, poussés par la nécessité, accepter souvent les premiers logements qu'ils ont la chance de trouver.

Selon les analyses faites sur la demande, celle-ci serait beaucoup plus sensible à une variation de prix qu'à une variation de revenu (14).

(12) La zone de marché tendu est constituée par les villes où le prix du terrain augmente fortement.

(13) Si le marché est tendu, il sera plus difficile de trouver à se loger.

(14) Cfr. supra, p. 37.

Section III - SOLVABILITE DE LA DEMANDE ET L'AIDE DE L'ETAT

Salembrien (15) détermine une méthode pour étudier la solvabilité. L'auteur part de cette question : les ménages qui envisagent de changer de logement ont-ils, compte tenu des prix pratiqués sur le marché, quelques chances de trouver à se loger. Cette demande est-elle solvable ?

1. VARIABLES D'ANALYSE

Les informations utilisées sont tirées d'une enquête réalisée par l'I.N.S.E.E. (16) en 1961 auprès des ménages ayant exprimé le souhait de changer de logement, l'enquêteur pose les questions concernant :

- le statut d'occupation désiré (location ou propriété);
- la mise de fonds initiale pour les ménages envisageant l'accession à la propriété;
- le nombre de pièces désiré;
- les dépenses mensuelles envisagées comme loyer ou comme mensualités versées pour accéder à la propriété.

2. METHODE DE TRAVAIL

21. Le champ de l'étude est restreint aux ménages qui ont déclaré souhaiter changer de logement. Elle étudie donc la demande émanant d'un ménage ayant déjà un logement et qui cherche à tirer une meilleure satisfaction du logement en regard de sa situation familiale, économique, sociale, etc...

22. L'enquêteur présente un plan de logement, puis propose plusieurs valeurs possibles pour le loyer et les mensualités d'achat.

(15) SALEMBRIEN E. [58], pp. 3-58.

(16) I.N.S.E.E. : institut national de statistique et des études économiques en France.

Par ce processus d'enquête, le calcul économique que le ménage était invité à faire est assez sommaire : par suite de l'ordre des questions, on affecte une fois pour toutes un type de logement à un ménage, ce logement étant défini par le statut d'occupation (location ou accession) et son nombre de pièces, il est possible qu'au vu des prix, le ménage modifie ses désirs sur ces points.

23. Salembrien définit des courbes de demande pour une zone de marché donné et pour un logement défini par un nombre de pièces et son statut d'occupation (location ou propriété), elle dispose pour chaque candidat d'un couple d'observations : "prix-accepté-revenu", ceci permet de déterminer la droite de régression des prix en fonction du revenu.

3. RESULTATS

31. Effets de l'aide de l'Etat

Salembrien étudie l'efficacité de l'aide de l'Etat sur la demande et détermine ainsi le pourcentage de la demande qui est solvable sans aide et avec l'aide de l'Etat et l'élasticité de la demande par rapport au prix selon l'aide de l'Etat pour les locataires et les candidats propriétaires. Voici ses conclusions :

311. L'aide améliore la solvabilité, en particulier par l'intermédiaire du prêt aux ménages qui envisagent d'accéder à la propriété.

- Pour les locataires, l'allocation logement a comme effet d'augmenter la dispersion des prix d'une façon assez uniforme.

- Dans le chef des propriétaires, l'aide de l'Etat a comme effet d'augmenter la dispersion des prix acceptés pour les candidats de petits logements (2 ou 3 pièces), lorsqu'on ne prend en considération que l'allocation logement. Par contre, l'aide de l'Etat sous forme de prêts, soit de crédit foncier, soit d'HLM, diminue cette dispersion des prix et plus particulièrement pour

les candidats aux grands logements (4 pièces et plus).

312. L'allocation logement a pour effet de diminuer la disparité entre les zones de marché. Elle augmente plus particulièrement la solvabilité des candidats désirant un grand logement (4 pièces et plus). Ceci tient au principe de l'allocation logement plus importante pour les familles nombreuses.

313. L'aide a pour effet de supprimer ou d'affaiblir fortement la corrélation entre le prix accepté et le revenu.

32. Variation de prix et de revenu (17)

La demande est beaucoup plus sensible à une variation de revenu qu'à une variation de prix. Si le niveau de solvabilité apparaît faible, il ne faudra pas compter sur une augmentation de revenu pour le modifier fortement. Seule, l'intervention de l'Etat par une aide financière au ménage et une action sur les prix aura une répercussion sensible sur la demande solvable.

Section IV - LOCATION OU ACHAT DU LOGEMENT

1. LE PROBLEME

Les motifs d'accès au logement diffèrent suivant le désir d'être propriétaire ou locataire.

Guillot (18) a tâché d'établir un modèle expliquant le comportement des candidats à la location ou à l'achat d'un logement.

L'auteur se place uniquement du point de vue du jugement économique des ménages. Selon lui, le choix entre l'achat et la location repose en grande partie sur les représentations que se

(17) Cfr infra, p. 34.

(18) GUILLOT M. [43], pp. 17-48.

font les ménages de leur propre avenir et sur l'équilibre entre la consommation et l'épargne qui leur paraît possible et souhaitable. Le souci de Guilloot est d'introduire le facteur temps dans l'analyse des comportements des ménages.

D'autres facteurs interviennent cependant. Le schéma socio-mental et, en particulier, les préférences psychologiques qui peuvent faire choisir la solution achat, alors même qu'elle est plus lourde, simplement pour la joie d'être propriétaire, l'indépendance que cela donne, etc... ou vice versa préférer la location pour éviter les tracasseries de la propriété.

Guilloot est le premier conscient des limites de son raisonnement; aussi s'efforce-t-il de montrer qu'il n'y a pas de jugement sur l'avantage économique qui ne porte les traces plus ou moins profondes des facteurs proprement subjectifs, telle la sensibilité du ménage, une réduction de sa consommation et ses désirs concernant l'équilibre entre la consommation et l'épargne.

Guilloot pose le problème en termes de consommation et d'épargne. A l'acte d'acheter correspond le remboursement d'emprunts très lourds et la constitution d'un patrimoine; un problème d'adaptation se pose entre les ressources et les besoins. Ceci fait apparaître deux dimensions nouvelles : celle du temps et du capital. Dès lors : "Toute réflexion sur l'avantage économique entre la location et l'achat, lorsqu'elle s'exerce, oblige le ménage à s'interroger sur l'équilibre qu'il désire réaliser sur une assez longue période entre son revenu, son épargne et sa consommation." (19)

2. HYPOTHESES SIMPLIFICATRICES

Soit un ménage ayant le choix entre deux logements, à peu

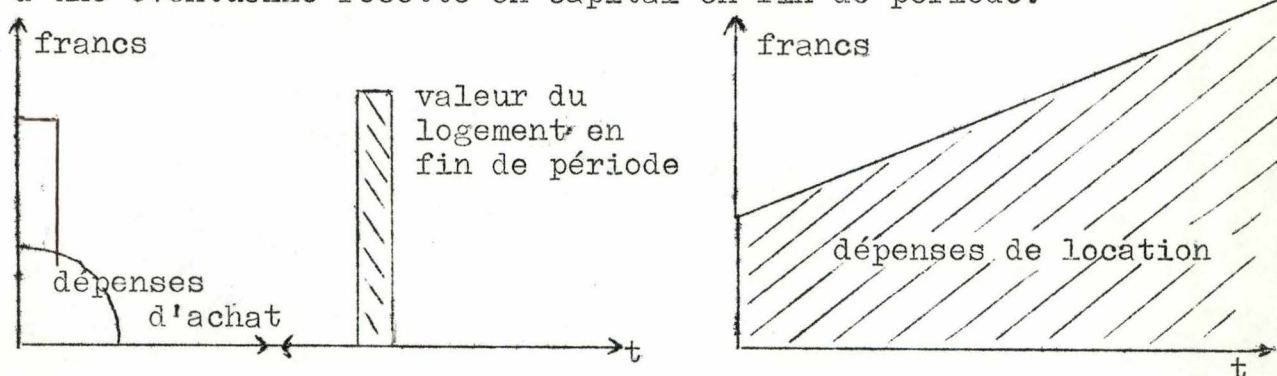
(19) GUILLOT M. [43], p. 19.

près identiques, l'un offert en location, l'autre en vente.

L'acheteur connaît les conditions d'emprunt et porte un certain jugement sur la valeur en capital que représenterait le logement au terme de la période qui le sépare de sa mort ou du moment où il pense qu'il vendra ce logement pour aller habiter ailleurs.

Le locataire connaît le montant du loyer et son évolution éventuelle.

Seules, les propres représentations des ménages comptent, peu importe qu'ils prévoient bien ou mal, soient très bien ou peu informés. Ces représentations peuvent être schématisées sous forme de chroniques de dépenses, assorties dans le cas de l'achat d'une éventuelle recette en capital en fin de période.



Cas de l'achat : la mise de fonds initiale sera d'une certaine quantité, il y aura ensuite le remboursement des emprunts, avec un certain taux d'intérêt. La valeur du logement sera d'un certain montant en fin de période.

Cas de la vente : les dépenses de location augmentent avec le temps.

L'auteur constate qu'il n'existe pas une façon unique de comparer les deux chroniques et donc de juger de l'avantage économique entre l'achat et la location. En face des représentations identiques des éléments financiers, tous les ménages intéressés ne feront pas le même choix, certains préféreront louer, d'autres acheter.

A partir de ces hypothèses, Guillaot s'efforce de donner une formulation économétrique aux comportements des ménages.

3. LIMITES DE CE MODELE

Guillaot indique que les préférences psychologiques (déjà signalées) peuvent jouer un rôle important, mais aussi la notion de période peut faire difficulté. La limite du raisonnement provient de ce qu'il suppose que les ménages ont quelque conscience de leur décision et de leur possibilité d'épargne au cours de la période qui pourrait être celle de leur existence dans les logements. Cependant, les prévisions peuvent ne pas embrasser une période suffisamment longue.

Pitrou (20), dans la discussion de l'article, revient sur les éléments psychologiques, sociaux et culturels.

"Bien des éléments extra-économiques interviennent dans les décisions d'acquérir le logement, préférences psychologiques : indépendance, sécurité; mais le désir de propriété a également des racines sociales issues du contexte culturel : la volonté plus ou moins grande attachée à la recherche de biens immobiliers ou à la consommation immédiate de biens fongibles, la notion de patrimoine, les prévisions optimistes ou non sur l'expansion économique, la tendance à la mobilité géographique ou sociale sont en étroite dépendance avec le type de civilisation où vivent les sujets concernés."

Pitrou ajoute que la prise en considération de facteurs psychologiques et sociologiques qui influencent sur les avantages de l'acquisition du logement, devrait apporter des éléments utiles pour préciser ce modèle et surtout pour prévoir l'évolution des comportements en la matière.

(20) PITROU A., Discussion de l'article de Guillaot [43].

CONCLUSIONS

Afin d'étudier les comportements des ménages, Salembrien construit un indicateur de tension, à partir de l'offre et de la demande sur le marché du logement. Elle détermine ainsi le degré de tension du marché et étudie ensuite les comportements des ménages découlant de cet état du marché.

Le problème de la solvabilité de la demande se pose ensuite. Salembrien aborde la question, à partir d'une enquête réalisée auprès des ménages désirant changer de logement, et ceci l'amène à considérer le rôle de l'Etat. Celui-ci est très important; en effet, il améliore la solvabilité des candidats propriétaires et locataires; de plus, l'allocation logement a pour effet de diminuer la disparité entre les zones de marché.

Guillot étudie l'accès à la propriété ou la location, il établit un modèle en se plaçant du point de vue du jugement économique des ménages. Le choix repose sur la représentation que se fait le ménage de son avenir et de l'équilibre entre la consommation et l'épargne.

Le chapitre 3 traitera des théories relatives à la localisation des résidences. Ces théories ont été élaborées en vue d'établir la valeur du sol; cependant, elles font appel à la notion de comportement des utilisateurs du sol et sont dès lors utiles à cette étude.

C h a p i t r e 3

THEORIES RELATIVES A LA LOCALISATION DES RESIDENCES

S o m m a i r e :

Section I - Modèles fondamentaux de la valeur du sol urbain

1. Le modèle de Haig
2. Le modèle de Wingo
3. Le modèle d'Alonso
 31. Conditions de fonctionnement
 32. Hypothèses
 33. Construction du modèle
 34. Vérification expérimentale
 35. Critiques du modèle

Section II-- Modèles français de la valeur du sol urbain

1. Le modèle de Lesourne
 11. Hypothèses
 12. Analyse de la localisation des ménages
 13. Théorème
 14. Critiques
2. Le modèle de Mayer
 21. Hypothèses
 22. Exposé du modèle
 23. Critiques

Section III - Le modèle d' Herbert et Stevens

1. Hypothèses
2. Fonctionnement
3. Conclusions

Section IV - Le modèle de Schlager

1. Exposé
2. Schéma
3. Remarques

Section V - Introduction de variables sociologiques

Dans la plupart des villes, les logements occupent entre 30 et 50 % du sol disponible. La théorie du développement spatial a consenti une partie de ses efforts à la représentation des comportements des ménages, lorsqu'ils choisissent la localisation de leur résidence.

Section I - MODELES FONDAMENTAUX DE LA VALEUR DU SOL URBAIN (1)

Les théories américaines proposent, à la fois, des modèles de valeur du sol et des modèles de localisation des ménages; ils supposent que le marché foncier est un marché de concurrence parfaite.

A remarquer aussi que ces modèles ont surtout été élaborés pour le développement de grandes villes, d'où les limites dans une analyse comme la nôtre.

1. LE MODELE DE HAIG (2)

Haig, le premier, a le mérite d'élaborer un modèle de développement, basé sur les comportements des ménages.

Il suppose :

- une ville isolée dans laquelle l'accessibilité au centre est la préoccupation dominante des habitants;
- en matière de décision de localisation, les particuliers et les hommes d'affaire ont pour objectif de réduire la somme des coûts de loyer et de transport, qu'il appelle: coût de friction;
- le loyer et les coûts de transport sont complémentaires, les moyens de transport permettront de surmonter la friction de l'espace. Cette complémentarité varie avec l'emplacement.

(1) GRANELLE J.J. [16].

(2) HAIG, Regional survey of New-York and its environs, 1927.

Sur ces bases, l'individu compare le loyer, les temps et coûts de transport; il analyse ses autres désirs et ses ressources, finalement, il construit son échelle de consommation et il achète.

Haig conclut que l'étendue d'une ville tend à être déterminée par un principe qui consiste à minimiser les coûts de friction. Ce modèle sera perfectionné, cependant cette hypothèse sous-jacente de complémentarité du loyer et des coûts de transport sera à la base de la théorie de localisation des résidences.

2. LE MODELE DE WINGO (3)

Ce modèle diffère très peu de celui de Haig. Son objet principal était de construire un modèle de valeurs foncières et de localisation urbaine, tenant compte des réseaux de communication.

Wingo reprend l'hypothèse de Haig : la localisation et les coûts de transport sont complémentaires; quelle que soit la localisation, l'individu dépense le même montant dans le loyer du sol, augmenté des coûts de transport. Ce montant constant est égal aux coûts de transport pour la localisation des terrains à usage d'habitation la plus éloignée, c'est-à-dire la localisation marginale t_m , où le prix du sol est nul. Cette constante sera $K(t_m)$.

$$\text{Soit : } pq + K(t) = K(t_m)$$

où p = la valeur locative de l'unité de sol

q = la quantité de sol

$K(t)$ = le coût de transport.

Cependant, Wingo introduit ici la valeur du temps : en effet, les coûts de transport comprennent les coûts monétaires

(3) WINGO L. [37].

et la valeur du temps passé à voyager du domicile au lieu de travail; le temps est évalué en dollars, sur base de la valeur marginale du temps de loisir. Le coût de transport sera fonction de la durée de transport t , du logement au centre de la ville.

La préférence de localisation du ménage ne dépendra ainsi que des coûts monétaires de transport et de la valeur du temps de loisir faisant abstraction de la surface. La surface du sol utilisé ne dépend que du prix p du sol; plus le prix du sol est élevé, moins le consommateur en achètera.

3. LE MODELE D'ALONSO (4)

La valeur que cherche à expliquer le modèle est la valeur locative du sol, c'est-à-dire le loyer que paie annuellement l'utilisateur du sol.

31. Conditions de fonctionnement

- la ville examinée est supposée située sur une plaine où aucun emplacement n'offre un agrément particulier;
- les transports sont supposés possibles dans toutes les directions;
- l'emploi et la production de biens et services sont localisés au centre de la ville;
- le sol est acheté et vendu sans qu'il y ait des contraintes réglementaires et sans que son caractère soit figé par les immeubles existants;
- les impôts fonciers sont supposés uniformes dans l'ensemble de la ville;
- l'individu connaît le prix du sol en tout point.

32. Hypothèses

Soit un ménage dont la satisfaction $U(Z, q, t)$ est fonction

(4) ALONSO W. /4/.

- de la quantité q de terrains dont il dispose
- de la distance t au centre de l'agglomération
- de la quantité Z de tous les autres biens.

Il s'efforce de rendre $U(Z, q, t)$ maximum sous la contrainte budgétaire $Y = P(t)q + K(t) + P(z)Z$

où Y est le revenu

- $P(t)$: le prix du sol à la distance t du centre de la ville
- q : la quantité de sol
- $K(t)$: le coût de transport à la distance t du centre de la ville
- $P(z)$: le prix des autres biens
- Z : la quantité des autres biens.

Le prix du mètre carré du sol ne dépend que de la distance au centre. En effet, Alonso fait l'hypothèse que les préférences de localisation ne dépendent que de la distance aux centres principaux ou secondaires où se trouvent concentrés tous les emplois ou services, ces préférences sont déterminées par le coût et le désagrément des transports aux lieux d'emploi et des services.

Les différentes consommations des ménages sont liées. Lorsqu'il choisit un logement, un ménage fait un arbitrage entre la dimension du sol qu'il occupe, son prix, les dépenses de transport dues à la localisation, les autres dépenses (y compris celles du logement, loyer du sol exclu). En outre, les dépenses du ménage sont supposées égales à son revenu (l'épargne est incluse dans le terme Z).

33. Construction du modèle

Alonso définit pour chaque ménage une surface d'indifférence $S(Z, q, t)$ dont il étudie les sections par des plans parallèles aux plans des coordonnées Z, q, t .

Il montre alors que la courbe d'indifférence étant suppo-

sée connue, que si l'on connaît également le loyer P_0 qu'un ménage i accepte de payer en t_0 , on peut établir pour ce ménage, une courbe de demande déterminant le prix p qu'il accepte de payer à n'importe quelle distance t du centre.

$P_i(t)$ pour un niveau U_0 de satisfaction du ménage i , est déterminé par le système :

1) Par définition $U_0 = U(Z, q, t)$

$$Y = P(z)Z + P_i(t)q + K(t)$$

2) Condition d'équilibre $\frac{U_q}{U_z} = \frac{P_i(t)}{P(z)}$

Alonso montre comment les courbes de demande des différents ménages permettent de déterminer leur localisation et, par là-même, les prix qu'ils paieront, donc la valeur locative du sol, en tout point de la ville.

Le modèle implique que chaque ménage puisse trouver une localisation où le prix de location du sol ne soit pas supérieur au prix correspondant à sa courbe de demande.

34. Vérification expérimentale

Alonso propose ceci :

- déterminer des groupes de famille homogène du point de vue de leur revenu et goûts (préférence de localisation notamment, ceci implique que toutes les familles d'un même groupe aient la même courbe de demande de sol;

- pour chaque groupe, prendre un échantillon de familles, déterminer les loyers payés en différentes localisations, de façon à établir les courbes de demande, supposées uniques pour toutes les familles du groupe.

35. Critique du modèle

Granelle (5) regrette que le modèle fasse abstraction de

tous les caractères propres à un site, alors que les biens fonciers sont, par leur nature, des biens non fongibles.

Le modèle suppose que les choix de localisation des ménages ne dépendent que du coût et des désagréments des transports. Ceci n'est pas l'élément unique, des facteurs sociologiques doivent aussi intervenir.

Paoli (6) fait remarquer que l'Homo economicus d'Alonso ne comptabilise pas son temps à la différence du modèle de Wingo, où le temps des transports est incorporé aux coûts de transport.

Section II - LES MODELES FRANCAIS DE LA VALEUR DU SOL URBAIN

Les modèles de Lesourne et Mayer conviennent parfaitement à notre type d'étude : ils contiennent, en effet, une analyse très fine du comportement d'un individu lorsqu'il a la possibilité de choisir sa localisation.

1. LE MODELE DE LESOURNE (7)

Le sourne a suggéré un modèle dans son ouvrage : "Le calcul économique". L'objet de cet ouvrage était d'indiquer les diverses applications possibles de la théorie économique aux choix, notamment en matière d'aménagement.

Il étudie le comportement d'un individu lorsqu'il a la possibilité de choisir sa localisation.

11. Hypothèses :

L'individu connaît :

- le système de prix auquel il est soumis en chaque localisation, système de prix qu'il ne peut influencer par son comportement;

(6) PAOLI J.H. . [30].

(7) LESOURNE J. [24], pp. 122-160.

- le revenu qu'il peut obtenir de la localisation;
- l'individu choisit une localisation et des consommations telles que sa satisfaction soit maximum, compte tenu des contraintes de revenu;
- pour qu'un individu soit dans une localisation où sa satisfaction est maximum, il faut que, pour tout déplacement au voisinage de cette localisation, le supplément réel soit juste compensé par la valeur monétaire du désagrément psychologique dû à une localisation moins agréable.

12. Analyse de la localisation des ménages

Soit un individu cherchant une localisation. Il constate une répartition géographique de l'ensemble des entreprises de production, de distribution de transport d'une part et des services publics d'autre part.

Pour Lesourne, l'individu k effectue un arbitrage entre:

- ses consommations q_k
- la localisation de son logement u_k (en effet, il peut préférer vivre dans les quartiers les plus agréables et payer un loyer plus élevé en échange d'une consommation plus faible de différents biens et services)
- la superficie s_k ou la qualité de logement (certaines personnes préfèrent des localisations moins agréables en échange de logements plus spacieux)
- le temps de loisir l_k .

La satisfaction peut se représenter par $S_k = f(u_k, q_k, s_k, l_k)$.

Deux contraintes interviennent :

- une de revenu : l'individu ne peut pas dépenser plus que ce qu'il gagne;
- une contrainte de temps : le temps passé à consommer les différents biens, à fournir des services de travail et aux loisirs, ne peut dépasser la quantité totale T de temps disponible.

13. Théorème

Avec les différents éléments cités ci-dessus, Lesourne établit un théorème I :

"Compte tenu des contraintes de revenu et de temps, un individu choisit la structure de ses consommations et sa localisation dans une agglomération de manière que :

- une unité de temps supplémentaire ait la même valeur, quelle que soit l'utilisation qui en est faite, la consommation, la fourniture de services ou loisirs;

- la désirabilité marginale correspondant à la consommation supplémentaire d'une unité de service soit, pour tous les biens et services, proportionnelle à la somme du prix d'achat et à la valeur du temps passé à la consommation;

- la désirabilité marginale du mètre carré supplémentaire soit proportionnelle au prix du mètre carré de logement;

- le supplément de satisfaction procuré par un déplacement du logement soit compensé par la variation des dépenses de loyer à superficie constante et par la variation de la valeur du temps perdu à consommation constante."(8)

Pour les individus, les différences de loyers entre deux localisations sont équilibrées par deux éléments essentiels, la valeur du temps plus ou moins grand qui est perdu pour se rendre au travail et pour aller chercher les biens que l'on souhaite consommer d'une part, les avantages et les inconvénients intrinsèques des différents sites (ensoleillement, etc...), d'autre part.

14. Critiques :

Ce modèle, nous dit Lesourne, ne tient pas compte de quelques phénomènes importants :

- tout déplacement de localisation entraîne un certain

(8) LESOURNE J. [24], p. 152.

coût de déménagement et n'est réalisé que si les avantages sont supérieurs à ce coût de déménagement;

- il faut tenir compte de la fonction de satisfaction, des caractères psychologiques et sociaux des individus qui habitent dans les différentes habitations (des individus sont attirés par les localisations où vivent des personnes de même revenu).

2. LE MODELE DE MAYER (9)

21. Hypothèses

- Les propriétaires ou les locataires attribuent une certaine valeur à l'économie de temps, de distance et de fatigue que lui procure sa situation près du centre, par rapport à la périphérie.

- Mayer croit à la possibilité d'un marché fluide, c'est-à-dire où la liberté de choix est totale et où la mobilité des ménages et des entreprises est absolue. Ceci suppose que la loi de l'offre et de la demande puisse jouer librement, d'autre part qu'il suffit de demander à un ménage un prix très largement inférieur ou supérieur à celui qu'il est prêt à payer pour qu'il déménage.

- Le modèle établit un raisonnement en terme de courbes d'indifférence, représentatives des comportements de chaque ménage, celles-ci sont assimilées à des droites de pente p , p étant le prix capitalisé attribué pour chaque ménage à une unité de son temps au cours de ses déplacements les plus fréquents.

- Mayer distingue deux catégories de facteurs susceptibles d'influencer le comportement des ménages qui s'installent dans une agglomération :

- les "facteurs localisés" qui sont strictement attachés à un périmètre ou à un point donné : sol de fondation, droit de construire, vue, exposition de l'immeuble, etc...

- les pôles d'attraction dont l'action est sensible à distance; l'éloignement des lieux d'emploi, des activités tertiaires supérieures, des centres de commerce ou de loisir. Le modèle étudie l'influence de ces pôles.

22. Exposé du modèle

Mayer s'efforce d'expliquer l'évolution de la valeur du sol au cours de l'accroissement d'une agglomération. Pour ce faire, il étudie les comportements des ménages afin d'établir les charges foncières en chaque point, à partir de leur valeur à la périphérie.

En ce qui concerne ces comportements des ménages, il raisonne en termes de courbes d'indifférence. Si un propriétaire ou un locataire situé près du centre accepte de payer une charge foncière (10) plus lourde que celui qui va se loger aux limites de l'agglomération, c'est qu'il attribue une certaine valeur à l'économie de temps, de distance et de fatigue que lui procure sa situation près du centre par rapport à la périphérie. Dans l'hypothèse d'un marché fluide, la pente en un point de la courbe représentative des charges foncières, dans une direction donnée, est égale au prix que les individus qui y logent affectent à l'économie capitalisée d'une unité de distance dans la direction considérée.

La connaissance de la répartition des prix que sont disposés à payer les différentes catégories de la population permet d'établir les charges foncières en chaque point à partir de leur valeur à la périphérie.

Les prix s'élèvent de la périphérie vers le centre d'autant plus rapidement que le prix que les ménages sont disposés à

(10) On entend par charge foncière : le coût du terrain dans le prix de revient global de construction.

payer pour économiser leur temps est plus élevé; ils croissent d'autant plus vite que la vitesse de circulation en chaque point est plus faible (influence de l'équipement en moyens de transports collectifs ou individuels), que le nombre de déplacements est plus grand (influence de la journée continue, de la semaine de 5 jours, de l'équipement des banlieues en lieux d'emploi, en commerces, etc...), que le revenu de chaque ménage est plus élevé.

L'extension de l'agglomération et l'élévation du niveau de vie, en éloignant du centre, les zones où le terrain est au prix le plus bas, entraîne un relèvement automatique et général de l'ensemble des prix à l'intérieur des quartiers déjà urbanisés.

23. Critiques

Granelle (11) critique ce modèle d'interprétation des courbes d'indifférence et la place attribuée au prix du temps.

Cette analyse suppose une liberté de choix totale et une libre formation des prix, situation dont la réalité s'écarte passablement.

Ce modèle intègre mal le rôle exercé par des facteurs tels que les possibilités de construction offertes par les règlements d'urbanisme, l'environnement social ou la nature des parties prenantes sur le marché.

Par ailleurs, la possibilité que le temps n'ait pas une valeur unique pour les individus n'est pas envisagée dans le modèle.

(11) GRANELLE J.J. [16].

Section III - LE MODELE D'HERBERT ET STEVENS (12)

Elaboré à l'occasion de l'étude des transports de Philadelphie, ce modèle est très intéressant dans l'étude des développements urbains d'une part et dans l'étude des comportements de l'autre. Il a l'avantage d'indiquer les contraintes pesant sur le choix des ménages voulant maximiser leur satisfaction.

Le modèle définit la configuration générale des implantations nouvelles intervenant pendant un délai donné T. Les résidents sont classés par groupes socio-économiques.

1. HYPOTHESES

- L'optimum d'une classe considérée est indépendant des effets des décisions prises dans le même temps par les autres classes.

- Les auteurs font une distinction entre :

1. la part du revenu familial qui passe dans l'achat de biens dépendants du choix résidentiel, soit :

- le site (coût du terrain exprimé en annuités);
- la résidence (annuité couvrant la construction et l'entretien de l'immeuble);
- le coût des échanges (annuité couvrant les frais correspondant à tous les voyages effectués par la famille);
- le coût des aménités : avantages attachés à un site donné (exemples : vue sur un parc, voisinage calme, proximité des écoles, etc...).

2. la part du revenu familial qui passe dans l'achat de biens de consommation ne dépend pas du choix résidentiel.

(12) HERBERT et STEVENS J.C. [44].

Pour une classe socio-économique i , on peut écrire :

$$Y_i = Z_i + L_i$$

où Y = le revenu total

Z = la part indépendante de la localisation

L = la part dépendante de la localisation (site + résidence + échange + aménités).

En ce qui concerne cette part dépendante de la localisation, les auteurs font cette hypothèse qu'une famille d'un niveau socio-économique donné va faire preuve d'un minimum de conformisme dans ses aspirations et va dépenser une somme "présumable" pour une zone donnée.

2. FONCTIONNEMENT

Ces hypothèses étant faites, il sera possible de chiffrer, pour une zone k , la part du budget d'une famille de groupe socio-économique i , consacré à l'achat des biens dépendants de la localisation résidentielle L_i , soit b_{ki} .

On pourra également chiffrer pour chaque zone k , le coût de réalisation du choix résidentiel correspondant au groupe i , ce coût comprend le coût de la résidence, celui des échanges et celui des aménités, à l'exclusion du coût du site.

Ce coût de réalisation est déterminé par une analyse directe des caractéristiques de chaque zone et est calculée par tous les groupes, soit c_{ki} .

La différence $b_{ki} - c_{ki}$ représente la part du budget résidentiel qui reste disponible pour couvrir les frais annuels correspondant à l'achat ou à la location du site. Cette part ainsi définie constituera une valeur maximum du montant de la rente que le résident acceptera de payer pour l'utilisation de l'espace nécessaire à l'établissement d'une résidence du type i, k .

Du point de vue du propriétaire du sol, ce montant repré-

sente la rente maximum qui pourra être extraite des utilisateurs en puissance, compte tenu de l'état du marché.

Chaque résident va prospecter le marché immobilier et va tenter de trouver l'implantation qui lui permettra de maximiser cette différence ($b_{ki} - c_{ki}$) et par cela même de maximiser ses possibilités de réaliser une économie sur le coût du site.

En résumé, ce modèle revient à traiter le problème suivant : trouver, pour l'ensemble des nouveaux résidents, l'affectation générale des sites qui leur permettra de maximiser leur possibilité d'économie sur le coût du site ($b_{ki} - c_{ki}$).

3. CONCLUSIONS

La valeur de la solution fournie s'est avérée reposer sur la qualité de l'estimation des coefficients ($b_{ki} - c_{ki}$), ce qui implique le recueil de volumineuses statistiques dans des domaines variés : socio-économique, immobilier, juridique, etc...

Ce modèle est cependant intéressant car Herbert et Stevens ont tenté de baser une dynamique urbaine sur un comportement individuel où les résidents semblent assez proches de l'homo economicus et où le marché immobilier permet une grande mobilité.

Section IV - LE MODELE DE SCHLAGER (13)

Ce modèle prend place dans une explication plus générale d'un plan de simulation de développement urbain, c'est-à-dire la confrontation de l'objet aux mécanismes plus ou moins contrôlés qui doivent en assurer la réalisation.

Nous ne retiendrons ici que ce qui est original à cette

(13) SCHLAGER [55].

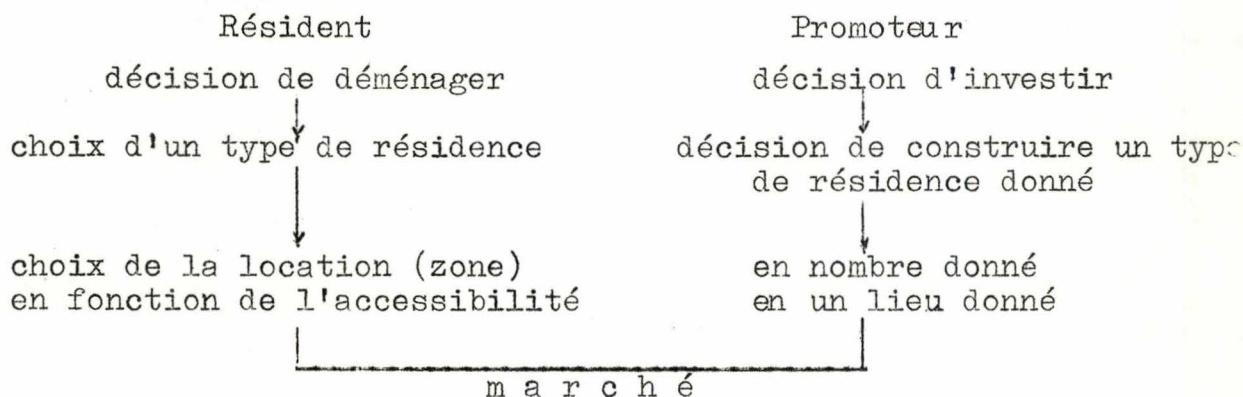
étude : le fait de faire intervenir le rôle des constructeurs.

1. EXPOSE

Schlager fait intervenir le rôle des constructeurs d'habitations.

Les résidents nouveaux et les constructeurs promoteurs se retrouvent sur un marché donné. Ces deux catégories d'acteurs interfèrent à tous les stades du modèle. Si les résidents nouveaux représentent la demande et, à ce titre déterminent l'offre, il faut néanmoins laisser aux promoteurs la responsabilité du choix des secteurs à développer. Les professionnels gardent les initiatives éventuelles du choix, car il allie à une grande sensibilité au goût du public, la connaissance des éléments techniques importants.

2. SCHEMA DU MODELE



3. REMARQUES

Le choix d'un type de résidence est basé sur l'examen des types de résidence dans chaque zone et sur l'analyse des goûts des résidents en puissance. Alors que le choix de la localisation résidentielle est basé sur la notion d'accessibilité. L'accessibilité est la résultante de trois composantes résultant de l'accessibilité aux - centres d'emploi
- centres de population
- centres commerciaux.

Section V - INTRODUCTION DE VARIABLES SOCIOLOGIQUES

Hawley (14), professeur à l'Université de Michigan, a poursuivi les recherches commencées par Mac Kenzie.

Les ménages se localisent par rapport :

- aux valeurs foncières;
- à la situation des autres agents économiques;
- aux temps et aux coûts de transport vers les centres d'activité;
- les ménages sont attirés par certains équipements : écoles, églises, etc...

A côté de cela, Hawley introduit le revenu et donne à celui-ci une part prépondérante : les ménages qui ont des revenus comparables cherchent des localisations similaires et, en conséquence, se regroupent dans quelques zones à l'intérieur de la ville. Ceci ne tient pas seulement au fait que le revenu mesure la possibilité de payer un loyer, le revenu est aussi un indicateur de toutes les exigences de location des ménages. Les ménages d'un même revenu tendent à avoir les mêmes besoins pour les transports publics, l'accès aux écoles et l'habitation. Ils attirent la création de services spécialisés dans leur voisinage. Ainsi, la présence d'un type donné de ménage sur un emplacement sera un facteur de localisation pour d'autres ménages.

Firey (15) considère qu'il ne faut pas attribuer une trop grande rationalité au comportement humain : "la coutume, les attitudes morales et les tabous, les valeurs ancrées dans la société exercent une influence directe sur le mode d'utilisation du sol... le sol n'est sans doute pas seulement un moyen de production mais aussi un symbole; les gens ne choisissent pas leur localisation

(14) HAWLEY [17].

(15) FIREY [12].

seulement en fonction de considérations de marché, mais aussi, en réponse, à des valeurs sociales."

CONCLUSIONS

Haig, le premier, a eu le mérite d'établir un modèle de localisation, construit à partir de l'hypothèse de complémentarité du loyer et du coût de transport. Cette hypothèse a été perfectionnée par différents auteurs. Wingo introduit la valeur du temps à l'intérieur du coût de transport.

Alonso s'attache à la valeur locative du sol. Les consommateurs tentent de maximiser leur satisfaction sous une contrainte budgétaire. Ainsi, on définit pour chaque individu une surface d'indifférence dont on peut déduire la courbe de demande des différents ménages permettant de déterminer leur localisation.

Lesourne établit des théorèmes en matière de localisation des ménages par le biais d'un raisonnement économique. L'individu effectue un arbitrage entre ses consommations, sa localisation, la superficie ou la qualité de son logement, le temps de loisir. Deux contraintes interviennent : l'une de revenu et l'autre de temps.

Mayer étudie les comportements des ménages afin d'expliquer l'évolution de la valeur du sol. Pour ce faire, il raisonne, lui aussi, en termes de courbes d'indifférence. Deux catégories de facteur interviennent : les facteurs localisés et les pôles d'attraction.

Le modèle d'Herbert et Stevens, élaboré à l'occasion de l'étude des transports à Philadelphie, est très intéressant dans l'étude des développements urbains d'une part et dans l'étude des comportements de l'autre. Il a le mérite d'indiquer les contraintes pesant sur le choix des ménages voulant maximiser leur satisfaction.

Schlager fait intervenir les constructeurs d'habitations, les résidents et les promoteurs se retrouvent sur un marché donné.

Hawley et Firey mettent l'accent sur la fragilité des raisonnements purement économiques, faisant abstraction de variables sociologiques.

TROISIEME PARTIE

ENQUETE SUR LES MOTIFS D'HABITATION
DANS LA COMMUNE DE JAMBES

Le chapitre 1 précisera l'objet de cette partie, à savoir la confrontation aux faits des hypothèses des modèles théoriques de la valeur du sol d'une part, la détermination des causes d'une expansion démographique et l'attitude à l'égard des équipements urbains d'autre part.

Le chapitre 2 explicitera la façon d'établir les statistiques.

Nous analyserons dans le chapitre 3 les résultats obtenus d'une façon globale et selon l'appartenance à l'un des groupes suivants : propriétaires d'un appartement ou d'une maison individuelle, locataires d'un appartement ou d'une maison individuelle. Nous étudierons aussi dans ce chapitre quelques attitudes à l'égard des équipements selon l'âge et le nombre d'enfants.

L'interprétation des résultats de l'analyse sera donnée dans un chapitre 4 en fonction de l'approche théorique.

Le sommaire de cette partie est donc le suivant :

Chapitre 1 : DEFINITION DE L'OBJET DE L'ETUDE

Chapitre 2 : ELABORATION DES DONNEES

Chapitre 3 : ANALYSE DES DONNEES

Chapitre 4 : INTERPRETATION DES RESULTATS DE L'ANALYSE

C h a p i t r e 1

DEFINITION DE L'OBJET DE L'ETUDE

Section I - Confrontation aux faits des hypothèses des modèles
théoriques de la valeur du sol

Section II - Cause d'une expansion démographique et attitude à
l'égard des équipements

Section I - CONFRONTATION AUX FAITS DES HYPOTHESES DES MODELES
THEORIQUES DE LA VALEUR DU SOL

Les modèles de la valeur du sol sont construits sur des hypothèses de comportement des ménages (1). Il nous a paru bon, dans cette troisième partie, d'interroger les intéressés (les personnes ayant changé d'habitation au cours de ces dernières années) afin de tester l'hypothèse selon laquelle le demandeur opère un arbitrage entre les coûts de transport et les coûts de l'habitat. Pour ce faire, nous avons questionné les immigrants sur les motifs qui les poussaient à choisir un logement.

L'interview a porté aussi sur leurs opinions actuelles à l'égard des facteurs susceptibles d'influencer leur choix.

A partir du dépouillement du questionnaire, il était possible de déterminer l'aspect prépondérant. Vérifier si les deux facteurs cités par Haig, Alonso et Wingo - c'est-à-dire le désir de minimiser les coûts de transport et les coûts de l'habitat - ont été des traits dominants du choix des habitants jambois.

(1) Cfr Partie II, chap. 3.

Section II - CAUSE D'UNE EXPANSION DEMOGRAPHIQUE ET ATTITUDES A L'EGARD DES EQUIPEMENTS

Cette enquête vise un second objectif : déterminer les causes d'une expansion démographique. En effet, la population de l'agglomération namuroise (2) est passée de l'indice 100 au 31 décembre 1961 à l'indice 107,16 au 31 décembre 1967. Ce phénomène est dû surtout à l'arrivée de migrants à l'intérieur des communes marginales en pleine expansion (3).

Le rapport Namur 1980 note, en ce qui concerne l'augmentation de la population, ceci : "L'agrément de la ville de Namur, bien campée dans un cadre agréable et de la verdure proche, avec une vie culturelle en rapide développement, ne peut manquer d'attirer un nombre croissant d'immigrants qui pourraient venir en particulier de zones industrielles en déclin, où la vétusté et le désordre de l'habitat s'opposent à une reconversion rapide."(4)

Il eût été intéressant de faire une enquête au niveau de toute l'agglomération namuroise. Ce n'était pas possible, compte tenu du nombre important d'immigrants (57.388) pendant la période indiquée et de nos moyens d'investigation. Nous devons donc sélectionner une commune : le choix s'est porté sur Jambes pour de multiples raisons :

1. Jambes fait partie de la zone suburbaine de l'agglomération namuroise, dont la fonction principale est résidentielle; cette commune est caractérisée par son site agréable (vue sur la citadelle, proximité des espaces verts et de la Meuse, etc...), sa proximité du centre urbain de Namur et son équipement culturel et sportif.

(2) L'agglomération namuroise comprend 14 communes d'après le rapport Namur 1980 [28].

(3) On entend par communes marginales les communes de l'agglomération namuroise, Namur exceptée.

(4) Namur 1980 [28], pp. 84-85.

2. La place importante prise par Jambes dans l'expansion démographique de l'agglomération :

21. Au cours de la période 31 décembre 1961 - 31 décembre 1967, l'excédent de la population due au solde positif des entrées s'établissait à 4.427 pour l'ensemble de l'agglomération. Jambes prenait la première place dans cet excédent avec 1.871 entrées, soit 42,26 % (5).

22. L'indice $\frac{\text{solde migratoire}}{\text{immigration}} \times 100$ s'établissait à 20,6 à Jambes pour la période mentionnée, alors que, pour l'ensemble de l'agglomération, cet indice était 7,7 % (6).

23. L'indice $\frac{\text{immigration}}{\text{émigration}} \times 100$ était de 126 pour la période indiquée à Jambes, alors que, pour l'ensemble de l'agglomération, il n'était que de 110,3 (7).

3. La politique communale en matière de construction de plaines de jeux, de foyers culturels et de centres sportifs a été particulièrement énergique dans cette commune. Il était intéressant d'étudier dans quelle mesure la population était sensible à la création de ces équipements urbains.

4. Des sociétés immobilières comme le Foyer Jambois et la Petite Propriété Terrienne ont construit de nombreux logements à l'intérieur de cette commune. Il était utile de voir si la "population" ayant immigré était sensible au rôle joué par les promoteurs.

(5) Cfr tableau 1.

(6) Cfr tableau 2.

(7) Cfr tableau 2.

C h a p i t r e 2

ELABORATION DES DONNEES

Section I - L'unité statistique et délimitations

1. L'unité statistique
2. Délimitation temporelle
3. Délimitation géographique

Section II - Collecte des renseignements individuels

1. Instruments de l'enquête et taille de l'échantillon
2. La présentation du questionnaire
3. Modalités de l'enquête
4. Limites de cette enquête

Section III - Dépouillement et présentation des données

1. Données objectives (tableaux 3 à 12)
2. Motifs et impressions actuelles des immigrants
(tableaux 13 à 19)
3. Les trois motifs principaux du choix de Jambes
(tableaux 20 à 27)
4. Points attribués aux différents aspects dégagés de
l'approche théorique (tableaux 25 à 27)
5. Quelques attitudes à l'égard des équipements selon
l'âge et le nombre d'enfants (tableaux 28 et 29)

Section I - L'UNITE STATISTIQUE ET DELIMITATION

1. L'UNITE STATISTIQUE

L'enquête a porté auprès des personnes déclarées au registre des entrées des nationaux (les étrangers n'étant pas pris en considération).

Lors de l'entrée d'une ou de plusieurs personnes dans une commune, la commune d'entrée reçoit un avis de la commune de départ, l'informant du changement de domicile de la personne ainsi que de sa famille (sa femme et ses enfants mineurs). Est enregistré au livre des entrées uniquement le nom du chef de ménage (souvent le mari) existant avant le départ, ainsi que le nombre de personnes (femme et enfants) accompagnant ce chef de ménage.

Il est à noter que, par ce principe, le nombre de chefs de ménage déclarés est supérieur au nombre de chefs de ménage réellement existants. Exemple : un homme et une femme, originaires de Namur, se marient à Namur et viennent habiter Jambes; la commune de Jambes recevra de la commune de Namur deux feuilles distinctes, l'une établie au nom du mari et l'autre au nom de jeune fille de la femme, alors qu'en fait, il n'existe qu'un nouveau ménage venu s'établir à Jambes. Si ces deux personnes avaient résidé, après leur mariage, une période de temps à Namur, une seule feuille de départ aurait été établie au nom du mari.

Un déplacement d'un ménage peut provoquer aussi un déplacement de la famille, une ou plusieurs personnes accompagnant un ménage. Le cas le plus typique est celui des parents âgés accompagnant leurs enfants : deux feuilles de départ seront établies, alors que la décision a, en fait, été prise au niveau de la famille..

2. DELIMITATION DE LA POPULATION

21. Délimitation temporelle

L'enquête ne pouvait porter sur l'ensemble des années 1962 à 1968, le nombre des entrées étant trop important. Nous avons choisi de travailler sur les années 1962 et 1968.

L'année 1962 a été choisie car le nombre d'entrées (1.325) enregistrées cette année était particulièrement élevé, mais aussi afin de recueillir l'opinion de personnes ayant déjà résidé à Jambes quelques années.

L'année 1968 a été choisie par facilité; en effet, ces personnes sont encore le plus souvent conscientes de leur choix et un nombre important d'entre elles n'ont pas encore quitté la commune, ce que nous enregistrons pour l'année 1962.

22. Délimitation géographique

L'enquête a été réalisée sur l'ensemble du territoire jambois.

Section II - COLLECTE DES RENSEIGNEMENTS INDIVIDUELS

L'enquête a été effectuée par sondage, le prélèvement de l'échantillon étant assimilé à un choix au hasard.

1. INSTRUMENTS DE L'ENQUETE ET TAILLE DE L'ECHANTILLON

Afin de tirer un échantillon, nous avons eu recours au livre des entrées et au fichier central.

Un nombre de 400 personnes figurant au livre des entrées a été tiré au hasard à l'aide d'une table statistique.

Ces 400 personnes se répartissent de la manière suivante : 200 sur un nombre de 667 enregistrées au livre des entrées en 1962 et 200 sur un total de 753 personnes inscrites au livre des entrées

en 1968.

Le service de l'Etat civil, à partir du fichier central, nous a fourni les résultats suivants au sujet des personnes entrées : nom et prénom, le nombre de personnes déclarées, le nom de la commune précédente, l'adresse actuelle, la profession et l'âge au moment de l'entrée du chef de ménage, le nombre d'enfants mineurs.

Sur les 200 personnes tirées au hasard en 1962 et en 1968, la situation s'établissait comme suit :

	1962	1968
Résidents actuels	80	150
Sortis	95	36
Décédés	18	1
Etrangers, Non inscrits	7	13
	<u>200</u>	<u>200</u>

Des 400 personnes tirées au hasard initialement, 230 vivaient encore à Jambes. Parmi celles-ci, un certain nombre n'étaient pas interviewables : la décision du changement n'émanant pas de leur libre choix (exemples : prêtres, religieuses, militaires, bateliers, enfant mineur changeant de résidence à cause de la mort d'un parent, etc...).

Il restait finalement 178 personnes interviewables.

2. MODALITES DE L'ENQUETE

Les 178 personnes interviewables ont été informées par lettre du but de l'enquête, quelques jours avant le passage des enquêteurs.

L'enquête a été réalisée par une équipe de 6 personnes, en une quinzaine de jours. Les enquêteurs administraient un questionnaire (voir Annexe A) et enregistraient les réponses.

120 personnes sur 178 ont accepté de recevoir l'enquêteur

et de répondre. Ce nombre peut être considéré comme satisfaisant.

- 18 personnes ont refusé de répondre, les motifs invoqués étant l'absence d'intérêt.

- 26 personnes ne furent pas touchées pour cause d'absence, l'enquêteur étant passé plusieurs fois.

- 14 personnes avaient déménagé entretemps.

3. LA PRESENTATION DU QUESTIONNAIRE (1)

Une série de questions (1, 2, 3, 4) portait sur des caractéristiques objectives; ces questions avaient pour but de nous faire connaître les caractéristiques familiales (les comportements devant varier suivant l'importance de la famille), les origines et les conditions de logement précédentes et actuelles. Des questions diverses (4.2, 4.3, 4.4 et 4.5) portaient sur les facteurs extérieurs de richesse et sur le revenu de la personne interviewée.

Les questions (A, B, C, D, etc...) se rattachaient plus à notre type d'étude, elles visaient à déterminer les motifs poussant les personnes à s'établir à Jambes.

Les questions C1 et C2 traduisent les hypothèses retenues par la plupart des auteurs (2). C2 insiste sur les services rendus par les équipements du milieu urbain. Les questions C3 et C4 se rattachent au coût de l'habitat que les mêmes auteurs ont fait intervenir, tout en insistant par la question 4 sur le rôle communal.

Le point D fait intervenir les raisons psychologiques (D1 et D2) mais aussi fait ressortir le caractère géographique de la commune et sa fonction dans l'agglomération namuroise (D4).

Les questions E et F font appel au rôle des constructeurs

(1) Cfr. Annexe A.

(2) Il s'agit de l'hypothèse de l'arbitrage entre les coûts de transport et les coûts de l'habitat; hypothèses retenues par Haig, Wingo, Alonso, Mayer. Cfr Partie II, chapitre 3.

et mettent en évidence l'effet de la publicité sur la demande.

Afin de savoir si les personnes étaient satisfaites de leur localisation, une autre série de questions était posée sur leurs opinions actuelles à l'égard de leur logement et de la commune.

4. LIMITES DE CETTE ENQUETE

41. Le schéma initial de l'enquête n'a pu être réalisé.

Pour obtenir un échantillon représentatif de la population, notre intention initiale était celle-ci :

411. Déterminer des quartiers homogènes au point de vue de l'habitat (même âge de construction des immeubles, même type de logements, etc...).

412. Relever les nouveaux logements construits depuis 1961 et déterminer les caractéristiques de la population qui y habite (taille du ménage, âge du chef de ménage, profession, résidence antérieure, le fait d'être propriétaire ou locataire, ...)

413. Déterminer le volume de la population par quartiers en 1961 et en 1968 et relever les principales caractéristiques des ménages, en particulier de ceux qui sont venus habiter Jambes depuis 1961.

Ces divers renseignements devaient nous être fournis par les services de l'état civil, sur base d'un questionnaire établi par nos soins. Les services de l'Etat civil ne nous ont pas fournis ces renseignements, ceci demandant un travail considérable et étant impossible dans l'état actuel des choses, le fichier de la population de Jambes n'étant pas encore repris intégralement au Registre National

42. Méconnaissance de la taille de la population

Au départ, 400 personnes ont été tirées au hasard sur une

population de 1420 personnes, mais en réalité, il ne reste plus actuellement que 230 personnes sur 400 habitant Jambes, sur une population dont le chiffre actuel est inconnu. Afin de connaître le nombre exact de ménages entrés en 1962 et 1968, résidant toujours à Jambes, nous aurions dû dépouiller l'entièreté du fichier, ce qui n'était pas réalisable.

Nous pouvons cependant estimer le nombre de personnes entrées en 1962 et 1968 et restant toujours là.

Soit X le nombre de personnes entrées en 1962 et Y le nombre de personnes sorties depuis cette date. $Z = X - Y$: le nombre des personnes entrées en 1962 et restant toujours à Jambes.

Soit x l'échantillon sur les entrées et y les personnes sorties ; $\frac{X - Y}{X}$ = le pourcentage de personnes restées à Jambes dans l'échantillon.

Nous faisons l'hypothèse que le pourcentage des personnes habitant toujours Jambes est le même que celui de l'échantillon.

$$\frac{X - Y}{X} = \frac{x - y}{x}$$

Ce qui nous donne pour l'année 1962 : 40 % de personnes restées, c'est-à-dire 266 personnes, et pour l'année 1968 : 75 % restées, c'est-à-dire 564 personnes.

Donc, notre enquête porte sur un nombre de 230 personnes, alors que la population est d'environ 830 personnes habitant toujours la commune.

43. Limitation de l'enquête aux belges

Les étrangers ont été exclus de cette enquête. Il existe deux fichiers : l'un des nationaux et l'autre des étrangers. L'état civil nous a fourni des renseignements uniquement au sujet des nationaux.

44. Le nombre trop grand de questions posées pour le petit nombre de personnes ayant répondu.

45. Le fait que nous n'avons pas étendu notre étude à la population tout entière en calculant des intervalles de confiance et en essayant de voir dans quelle mesure et avec quel degré de probabilité nos conclusions tirées de l'échantillon peuvent être considérées comme valables pour la population.

La construction d'intervalles de confiance pour chaque chiffre de l'annexe statistique demandait un travail considérable qui aurait pu être réalisé par une équipe, ceci dépassait le cadre de ce travail. Nous indiquerons uniquement les tendances qui se dégagent de nos statistiques.

Section III - DEPOUILLEMENT ET PRESENTATION DES DONNEES

A priori, il semble que les comportements des ménages soient différents suivant le mode d'accession à un logement (appartement ou maison individuelle) comme propriétaire ou comme locataire. Il est intéressant de comparer les comportements des ménages suivant leur appartenance à l'un des différents groupes suivants :

- propriétaires -- d'un appartement
- d'une maison individuelle
- locataires -- d'un appartement
- d'une maison individuelle

Nous publions aussi les résultats pour l'ensemble des propriétaires, des locataires et pour le total des interviewés.

Afin d'obtenir un point de comparaison entre les différents groupes, il nous a paru bon de réduire les chiffres en pourcentages. Cependant, nos résultats sont limités en ce qui concerne les propriétaires d'un appartement, la taille (9) de l'échantillon étant trop peu importante.

1. DONNEES OBJECTIVES

Les tableaux 3 à 12 constituent la publication des données objectives : conditions de logement actuelles et précédentes, date de construction de l'immeuble, âge du chef de ménage au changement, conditions de logement au point de vue taille et qualité, revenus et standing de vie, lieu de travail, degré d'information sur le marché du logement et les conditions de vie dans la commune.

Ces renseignements permettent de "caractériser" les différents groupes et par là-même, ils seront d'une grande utilité lors de l'explication des différents comportements.

2. MOTIFS AU MOMENT DU CHANGEMENT ET IMPRESSIONS ACTUELLES DES IMMIGRANTS

Les tableaux 13 à 19 constituent la synthèse des réponses aux questions C et D du questionnaire. Ils permettent de comparer les impressions au moment du changement et à l'heure actuelle vis-à-vis des facteurs susceptibles d'influencer la localisation d'un ménage dans une commune. Ces questions ont aussi pour but de voir si ces ménages sont actuellement satisfaits de leur emplacement ou s'ils ont rencontré des surprises agréables et désagréables de leur localisation.

Les mêmes distinctions que supra ont été faites suivant l'appartenance à l'un de ces groupes; les chiffres ont été réduits en pourcentages.

3. LES TROIS MOTIFS PRINCIPAUX DU CHOIX DE JAMBES (3)

A partir des réponses de l'interviewé, on parvenait à déterminer trois raisons principales motivant le choix de l'immigrant et à les situer parmi l'un des motifs indiqués ci-dessous :

1. rapprochement du lieu d'emploi;
2. rapprochement des services urbains; on entend par services : les transports, les équipements scolaires, commerciaux, les foyers culturels, les centres sportifs;
3. les prix intéressants du loyer, du terrain ou de l'habitat, c'est-à-dire les éléments qui constituent le coût du logement;
4. les facilités communales : les règles d'urbanisme favorisant la construction de nouveaux immeubles et les taxes communales peu élevées;
5. l'attrait psychologique exercé par -- la vie en appartement
-- les familles et connaissances;

(3) Cfr tableaux 20 à 24.

6. le site répondant aux besoins de détente et de tranquillité. On a fait rentrer dans cette catégorie toutes les réponses de ce type : "Le quartier me plaisait, c'est clair, tranquille, c'est proche de la Meuse, de la Citadelle."

7. les facilités d'accès, le fait qu'il existe des logements libres en grand nombre et que les ménages possèdent, par la publicité, toute l'information en vue d'accéder à la location ou à l'achat d'un logement;

8. amélioration des conditions de logement portant sur l'équipement intérieur (le chauffage, la salle de bain, etc...) ou sur le nombre plus ou moins grand de pièces.

Ensuite est calculé le pourcentage des personnes ayant cité chacun des aspects en 1^o, 2^o ou 3^o lieu (tableaux 23, 24).

La somme de ces pourcentages représente le nombre de personnes sur 100 ayant cité au moins une fois l'un de ces motifs.

On peut classer ainsi, par ordre décroissant, les motifs ayant été cités le plus grand nombre de fois.

Cependant, un motif cité en premier lieu n'a pas la même valeur qu'un motif cité en troisième lieu; c'est pourquoi il m'a semblé opportun - bien que l'on puisse critiquer cette méthode - de pondérer les réponses de cette manière :

- 3 points attribués aux réponses citées en premier lieu(x)
- 2 points " " " deuxième " (y)
- 1 point " " " troisième " (z)

Le nombre pondéré = $3x + 2y + z$.

4. POINTS ATTRIBUES AUX DIFFERENTS ASPECTS DEGAGES DE L'APPROCHE THEORIQUE (4)

Les différents motifs cités supra peuvent se rattacher à un groupe plus important, selon la typologie suggérée dans le

(4) Tableaux 25 à 27.

chapitre 3 de la partie II.

A. Coût de transport

Pour Haig, Wingo et Alonso, les ménages tentent de minimiser les coûts et les temps de transport. Ces aspect comprend :

1. le rapprochement de l'emploi,
2. le rapprochement des services urbains.

B. Coût de l'habitat

Ces mêmes auteurs font intervenir le coût de l'habitat : le prix que coûte à un ménage sa localisation dans une commune donnée. Rentrent dans cette catégorie :

3. le loyer et les prix du terrain ou du logement,
4. les facilités communales : les taxes communales moins élevées, les règles d'urbanisme avantageuses.

C. L'aspect psychologique

5. l'aspect purement psychologique :

- le fait qu'une personne soit attirée par la vie en appartement,
- le fait d'être attirée par sa famille ou des connaissances.

6. le site : au choix de Jambes pour son site se rattachent des préférences psychologiques; souvent, les ménages viennent habiter Jambes parce que cette commune leur plaît.

D. Rôle des constructeurs et des offreurs

Schlager avait principalement étudié ce rôle des constructeurs d'habitations.

7. les facilités d'accès : logements libres et informations complètes,
8. amélioration des conditions de logement.

Afin de déterminer des points à chacun des aspects, on a fait la somme des pourcentages des différentes sous-catégories.

Les "points pondérés" ont été calculés à partir de la somme des nombres pondérés des sous-catégories.

On peut classer ainsi les différents aspects ayant eu le plus de poids et voir si les comportements des ménages de notre échantillon se rapprochent des comportements dégagés de l'approche théorique.

5. QUELQUES ATTITUDES A L'EGARD DES EQUIPEMENTS SUIVANT L'AGE ET LE NOMBRE DES ENFANTS (5)

Nous indiquons ici quelques attitudes à l'égard des équipements suivant l'âge et le nombre des enfants, ceci nous sera utile lors de l'explication des comportements des différents groupes.

(5) Cfr tableaux 28 et 29.

C h a p i t r e 3

ANALYSE DES DONNEESSection I - Données objectives

1. Conditions de logement actuelles et précédentes
2. Origine et date de construction de l'immeuble
3. Composition des ménages
4. Age du chef de famille au changement
5. Conditions de logement au point de vue taille et qualité
6. Revenus et standing de vie
7. Informations et améliorations des conditions de logement
8. Lieu de travail

Section II - Motifs et impressions actuelles des immigrants

1. Résultats globaux
2. Comparaisons propriétaires-locataires
3. Comparaisons entre les différents groupes
4. Conclusions

Section III - Les trois motifs principaux expliquant le choix
de Jambes

1. Résultats globaux
2. Comparaisons propriétaires-locataires
3. Comparaisons entre les différents groupes
4. Conclusions

Section IV - Points attribués aux différents aspects

1. Résultats globaux
2. Comparaisons propriétaires-locataires
3. Comparaisons entre les différents groupes
4. Conclusions

Section V - Quelques attitudes à l'égard des équipements selon
l'âge et le nombre des enfants

Remarque : Notre but n'est pas d'analyser l'ensemble des chiffres se trouvant dans les tableaux de l'Annexe statistique. Nous indiquerons ici ce qui nous a semblé le plus significatif.

Section I - ANALYSE DES DONNEES OBJECTIVES

1. CONDITIONS DE LOGEMENT ACTUELLES ET PRECEDENTES (1)

Nous comparons ici les conditions de logement actuelles avec les conditions de logement précédentes, suivant le fait d'être propriétaire ou locataire d'un appartement ou d'une maison individuelle au moment du changement.

11. Actuellement, parmi les entrants, il y a 21,6 % de propriétaires, 78,4 % de locataires; 61,7 vivent en appartement, 38,3 % en maison individuelle.

Un plus grand nombre de locataires (69,1 %) vivent en appartement plutôt qu'en maison individuelle; alors que la situation inverse se rencontre chez les propriétaires (65,4 %) vivant en maison individuelle.

12. Par rapport à la situation précédente, le nombre de propriétaires est resté le même; cependant, la répartition des personnes en maison individuelle ou en appartement a varié; un plus grand nombre de personnes (61,7 %) vivent en appartement que précédemment (36,5 %).

2. ORIGINE DES IMMIGRANTS (2)

21. En général

- 41 % des personnes interrogées proviennent des communes rurales contre 59 % des communes urbaines (sont considérées en

(1) Cfr tableau 3.

(2) Cfr tableaux 4 et 5.

tant que communes urbaines les communes de plus de 5.000 habitants, classification adoptée en Belgique);

- un plus grand nombre de propriétaires proviennent des communes urbaines (69 %) que les locataires (55 %).

22. Agglomération namuroise

- un nombre important (42 %) de personnes proviennent d'une commune de l'agglomération namuroise (3)

- un plus grand nombre de propriétaires (46 %) viennent de l'agglomération namuroise.

23. Impression subjective

- Nous avons posé cette question : Avez-vous l'impression de vivre plus en ville ou plus à la campagne par rapport à votre ancien logement? Les avis sont partagés : 42 % semblent vivre plus en ville et le même nombre plus à la campagne; la différence des chiffres n'est pas assez importante pour qu'on en tire des résultats significatifs.

3. DATE DE CONSTRUCTION DE L'IMMEUBLE (4)

- 46 % des logements sont postérieurs à 1958.

- les logements des propriétaires sont plus récents que les logements des locataires (62 % contre 41 % postérieurs à 1958)

- les appartements des locataires sont beaucoup plus récents que les maisons individuelles des locataires (54 % contre 14 % postérieurs à 1958).

4. COMPOSITION DES MENAGES (5)

- les propriétaires ayant des enfants recherchent plutôt une maison individuelle qu'un appartement; d'ailleurs la plupart

(3) Les communes de l'agglomération sont indiquées dans les tableaux 1 et 2 de l'annexe statistique.

(4) Cfr tableaux 4 et 5.

(5) Cfr tableau 6.

des propriétaires d'appartement (88,9 %) n'ont pas d'enfant.

- chez les locataires, le nombre d'enfants n'apparaît pas comme un élément déterminant dans le choix d'un appartement ou d'une maison individuelle.

5. AGE DU CHEF DE MENAGE AU CHANGEMENT (6)

- de ce tableau il résulte que les propriétaires sont beaucoup plus vieux que les locataires, 58 % des locataires ont moins de 35 ans, alors que 46 % des propriétaires ont plus de 55 ans.

- les locataires d'appartement forment le groupe où les jeunes sont les plus nombreux (62,5 % ont moins de 35 ans).

- de plus, les propriétaires d'un appartement se recrutent surtout parmi les personnes âgées (89 % ont plus de 55 ans).

6. CONDITIONS DE LOGEMENT AU POINT DE VUE TAILLE ET QUALITE (7)

- les propriétaires ont tendance à être mieux logés que les locataires : 76 % des propriétaires ont le chauffage central contre 41 % des locataires; 80 % des propriétaires ont la salle de bain contre 70 % des locataires.

- le prix approximatif du loyer évalué est aussi plus élevé chez les propriétaires.

7. REVENUS ET STANDING DE VIE (8)

- les revenus des propriétaires sont plus élevés : 4 % seulement sont inférieurs à 10.000 francs pour 27 % chez les locataires.

- les propriétaires disposent d'un nombre beaucoup plus élevé de voitures, de téléphones et d'une femme d'ouvrage.

(6) Cfr tableau 7.

(7) Cfr tableau 8.

(8) Cfr tableau 9.

8. INFORMATIONS ET AMELIORATIONS DES CONDITIONS DE LOGEMENT (9)

- 88 % considèrent avoir été bien informés, cette proportion se retrouve à peu près dans tous les sous-groupes.

- en ce qui concerne l'importance accordée à une amélioration des conditions de logement, les propriétaires de maison individuelle (82 %) sont plus sensibles à cet état de choses que les autres groupes.

- les propriétaires sont unanimes pour reconnaître qu'ils sont actuellement satisfaits de leur logement, alors que 12 % des locataires ne sont pas satisfaits.

- les informations sur l'existence d'une possibilité de logement proviennent surtout des relations (43 %) et de la presse (33 %); cependant, 15 % des interviewés donnent des réponses diverses comme la vue d'un chantier en construction; les propriétaires ont répondu beaucoup dans ce sens (35 %).

- la publicité semble avoir joué un plus grand rôle chez les locataires que chez les propriétaires.

9. LIEU DE TRAVAIL (10)

- 70 % des chefs de ménage travaillent dans l'agglomération namuroise, dont 29 % à Jambes.

- pour les personnes non considérées comme chefs de ménage (souvent la femme), les pourcentages s'établissent comme suit : 92 % dans l'agglomération namuroise dont 40 % à Jambes.

CONCLUSIONS

1. Un grand nombre de personnes interviewées vivent en appartement.

(9) Cfr tableaux 11 et 12.

(10) Cfr tableau 10.

2. Beaucoup de personnes proviennent de l'agglomération namuroise, de communes à caractère urbain et sont bien situées par rapport à l'emploi.

3. Comparaison entre les groupes :

31. Age : les propriétaires sont plus vieux que les locataires; les propriétaires d'appartement sont particulièrement âgés, alors que les locataires d'appartement sont relativement jeunes.

32. Logement : les propriétaires sont mieux logés; ils disposent d'un plus grand nombre de salles de bain, de chauffage central, etc...

33. Revenus : les propriétaires disposent de revenus plus élevés que les locataires.

34. Satisfaction : tous les propriétaires sont satisfaits de leurs conditions de logement, alors qu'un pourcentage peu élevé de locataires ne l'est pas.

Section II - MOTIFS AU MOMENT DU CHANGEMENT ET IMPRESSIONS ACTUELLES DES IMMIGRANTS

Les différents motifs ont pu jouer un rôle (important ou peu important) au moment du changement. Nous ne citons ici que les pourcentages de personnes ayant déclaré ces motifs comme importants. Il ne faut pas perdre de vue toutefois qu'un plus grand nombre de personnes ont pu être influencées par ces motifs.

1. RESULTATS GLOBAUX (11)

- Le motif "rapprochement de l'emploi" a été cité par 61 % comme ayant joué un rôle important au moment du changement. Il vient, après le site, en tête des différents motifs. Actuellement, 47 % jugent leur localisation intéressante par rapport à cet emploi et 16 % comme satisfaisante, 6 % n'étant pas satisfaits.

- Le motif "rapprochement des services" n'a pas souvent été cité comme ayant joué un rôle important au moment du changement; par contre, actuellement, un plus grand nombre de personnes trouvent leur localisation intéressante et satisfaisante par rapport à ces services. Cependant, plus de la moitié des personnes sont indifférentes aux foyers culturels et aux centres sportifs.

- En ce qui concerne les prix, un nombre de personnes pour lesquelles les prix intéressants ont joué un rôle important au moment du changement, ne sont pas actuellement très satisfaites : 31 % des propriétaires trouvent le prix de l'habitat trop onéreux.

- Les facilités communales n'ont pas joué un grand rôle au départ; actuellement, la plupart des personnes sont indifférentes à ce genre de choses.

- L'attrait de la vie en appartement a joué un rôle certain pour les personnes vivant en appartement (41 % estiment qu'il a

(11) Cfr tableau 13.

joué un rôle important), 16 % sont actuellement insatisfaits de cette vie.

- Le site, avec 64 % est l'élément le plus cité comme important; en fait, 77 % des interviewés ont été influencés par ce motif. Actuellement, la plupart considèrent ce site comme intéressant ou satisfaisant.

2. COMPARAISONS PROPRIETAIRES-LOCATAIRES (12)

- Le rapprochement de l'emploi a joué un rôle plus important pour les locataires (68 %) que pour les propriétaires (35 %).

- En ce qui concerne le rapprochement des services, les locataires attachent plus d'importance au rapprochement des transports (30 %) et au rapprochement des commerces (21 %), alors que pour les propriétaires, le rapprochement des écoles (22 %) et des commerces sont les éléments les plus importants.

- Les comportements à l'égard des prix sont plus ou moins semblables.

- Un nombre de propriétaires (38 %) trouvent les taxes communales trop onéreuses, ceci étant dû certainement à l'impôt foncier.

- Les propriétaires sont plus sensibles, tant au moment du changement qu'actuellement, à tout ce qui touche aux éléments psychologiques et aux caractéristiques du site.

- Les opinions des locataires se rejoignent sur un point important : tous les pourcentages de la colonne excel. (ce qui veut dire localisation excellente) sont inférieurs aux pourcentages de la colonne imp. (rôle important) sauf en ce qui concerne les services. De là, il apparaît qu'un grand nombre de personnes pour lesquelles le rapprochement des services n'avait pas constitué un élément motivant leur localisation considèrent l'emplace-

ment actuel comme étant excellent par rapport à ces services.

3. COMPARAISONS ENTRE LES GROUPES (13)

- Le rapprochement de l'emploi a principalement joué pour les locataires d'appartement (73 %), viennent ensuite les locataires de maison individuelle (55 %) et les propriétaires de maison individuelle (47 %). Ce facteur a pratiquement été nul pour les propriétaires d'appartement.

- Le rapprochement des services : cet élément a peu joué pour les propriétaires d'appartement, les propriétaires d'une maison individuelle étant surtout attirés par les écoles et les commerces, les locataires d'appartement par le rapprochement des transports et les locataires de maison individuelle par la proximité des commerces.

- En ce qui concerne les prix; les locataires d'appartement sont beaucoup plus sensibles aux loyers bon marché que les autres groupes.

- Les chiffres pour les facilités communales ne varient pas tellement d'un groupe à l'autre, les différences étant dues à la taille de l'échantillon.

- Les propriétaires d'un appartement (77,8 %) sont beaucoup plus attirés par la vie en appartement que les locataires (35 %) et actuellement un grand nombre d'entre eux trouve cette vie intéressante (66,6 %).

- Il est curieux de constater que les personnes vivant en maisons individuelles sont attirées le plus fortement par la famille et les connaissances.

- Les propriétaires d'une maison individuelle (82 %) accordent une très grande importance au site, ensuite viennent les locataires d'une maison individuelle, les locataires et les propriétaires d'un appartement.

(13) Cfr tableaux 16, 17, 18, 19.

4. CONCLUSIONS

41. Il apparaît que la décision de minimiser la durée du temps de transport de l'emplacement vis-à-vis du lieu de travail est la préoccupation primordiale des locataires d'un appartement, ceux-ci accordent aussi une importance au prix du loyer.

Pour les autres groupes, les motifs psychologiques interviennent le plus souvent, que ce soit l'attrait de la vie en appartement pour les propriétaires d'un appartement, le rapprochement de la famille pour les locataires d'une maison individuelle, ou le site pour les propriétaires d'une maison individuelle.

42. Chaque groupe a retiré de sa localisation un avantage plus grand par rapport à tous les services que ceux escomptés initialement.

43. Actuellement, les nombres les plus importants de reproches sont adressés au prix de l'habitat, au loyer et aux taxes communales.

Section III - LES TROIS MOTIFS PRINCIPAUX DU CHOIX DE JAMBES

Cette section est une étape transitoire afin de passer à une agrégation plus importante et rattacher les différents motifs à un groupe plus large, dégagé de l'approche théorique.

Nous avons calculé le nombre de personnes sur 100, ayant cité en premier, deuxième ou troisième lieu un motif. Le cumul des pourcentages représente donc le nombre de personnes ayant été influencées par ce motif.

Les chiffres diffèrent sensiblement de ceux obtenus dans la section II sur les motifs au moment du changement. Ceci provient du fait que deux nouveaux motifs interviennent ici: les facilités d'accès et l'amélioration des conditions de logement. Ainsi, le rapprochement de l'emploi avait été considéré par 61 % comme ayant joué un rôle important, alors que nous ne retrouvons que 50 % des personnes ayant classé ce motif dans les trois motifs principaux. En effet, le motif rapprochement de l'emploi ayant pu être classé en quatrième position. Inversement, nous trouvons pour le site 68 % ayant classé ce motif dans les trois principaux du choix, alors que 64 % seulement avaient déclaré qu'il avait joué un rôle important. Nous ne devons pas perdre de vue que le site a joué un rôle (important ou peu important) pour 77 % et que, dès lors, il est possible que 68 % aient classé ce motif parmi les trois principaux, 4 % ayant considéré le site comme un motif peu important venant en troisième position.

Par ailleurs, le motif rapprochement des services obtient un pourcentage supérieur à ceux obtenus aux réponses C2. En effet, les réponses du questionnaire ont été ventilées par services; alors qu'ici on considérerait le rapprochement des services dans sa totalité. Il en est de même pour les prix intéressants (le prix intéressant du terrain ou de l'habitat) influençant la décision d'un propriétaire.

1. RESULTATS GLOBAUX (14)

Nous obtenons les résultats suivants :

Pourcentages		Nombres pondérés	
1. le site	68 %	1. le site	143
2. rapproch.de l'emploi	50 %	2. rapproch.de l'emploi	134
3. prix intéressants	46 %	3. prix intéressants	79
4. rapproch.des services	32 %	4. rapproch.des services	61
5. facilités d'accès	31 %	5. amélioration des condi- tions de logement	44

De là, il découle que le site vient en premier lieu, tant en pourcentages qu'en nombres pondérés.

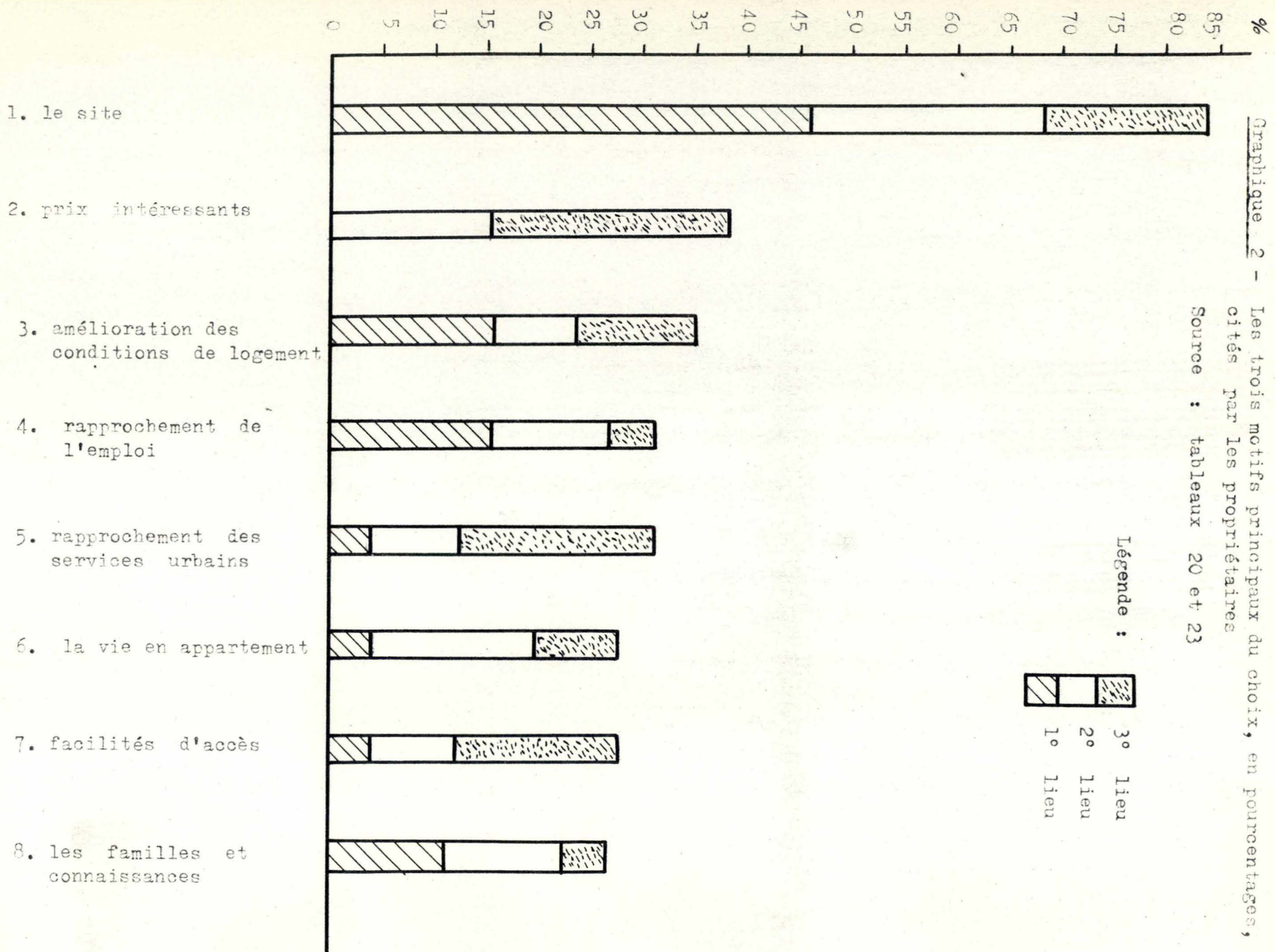
Cependant, si l'on considère l'élément cité en premier lieu (15), le rapprochement de l'emploi avec 39 % est le motif principal, ensuite vient le site avec 27 %, les familles et les connaissances, etc...

(14) Cfr tableaux 20, 23 et graphique 1.

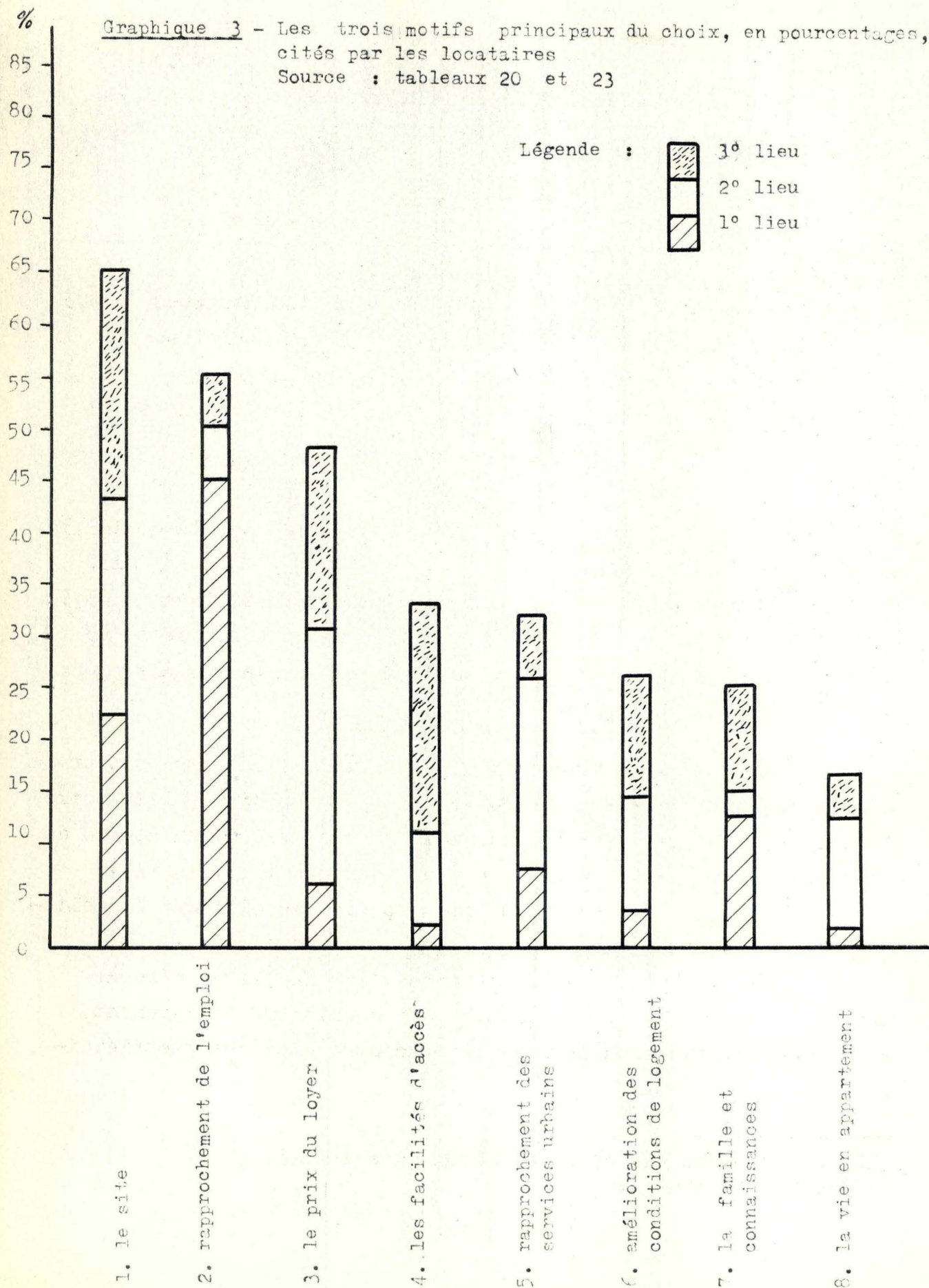
(15) Cfr graphique 1.

Graphique 2 - Les trois motifs principaux du choix, en pourcentages, cités par les propriétaires

Source : tableaux 20 et 23



Graphique 3 - Les trois motifs principaux du choix, en pourcentages, cités par les locataires
Source : tableaux 20 et 23



2. COMPARAISONS PROPRIETAIRES-LOCATAIRES (16)

Les résultats sont les suivants :

<u>PROPRIETAIRES</u>			
Pourcentages		Nombres pondérés	
1. le site	84	1. le site	138
2. prix intéressants	38	2. rapproch.de l'emploi	73,5
3. amél.cond.de logement	34,5	3. famille et connaiss.	60
4. rapproch.de l'emploi	31	4. amél.cond.logement	58
5. rapproch.des services	31	5. rapproch.des services	57
<hr/>			
<u>LOCATAIRES</u>			
1. le site	65	1. rapproch.de l'emploi	149,5
2. rapproch.de l'emploi	55	2. le site	130
3. prix intéressants	48	3. prix intéressants	85,5
4. facilités d'accès	32,5	4. rapproch.des services	65
5. rapproch.des services	32	5. attrait de la famille	50

- Le site est généralement l'élément le plus cité en pourcentages; cependant, en nombres pondérés, l'emploi apparaît comme l'élément principal chez les locataires; ceci est dû au nombre de personnes (45 %) ayant indiqué ce motif en premier lieu (17).

- Les propriétaires sont beaucoup plus sensibles à l'amélioration des conditions de logement que les locataires.

- Pour l'ensemble des locataires, les facilités d'accès prennent le pas sur l'amélioration des conditions de logement, alors que la situation inverse se rencontre chez les propriétaires.

(16) Cfr tableaux 20 et 23 et graphiques 2 et 3.

(17) Cfr graphique 3.

3. COMPARAISON ENTRE LES DIFFERENTS GROUPES (18)

Pourcentages		Nombres pondérés	
PROPRIETAIRES D'APPARTEMENT			
1. le site	77,9	1. le site	178,1
2. attrait vie en appart.	77,7	2. attrait vie en app.	144,3
3. prix intéressants	44,5	3. attrait fam.et conn.	77,7
4. attrait fam.et conn.	33,3	4. am.cond.de logement	66,6
5. amél.cond.de logement	22,2	5. prix intéressants	55,6
PROPRIETAIRES D'UNE MAISON INDIVIDUELLE			
1. le site	88	1. le site	211
2. rapproch.de l'emploi	46,5	2. l'emploi	110
3. amél.cond.de logement	41,5	3. amél.cond.de logement	87
4. prix intéressants	36	4. rappr.services urbains	58
5. rappr.services urbains	35,5	5. prix intéressants	54
LOCATAIRES D'APPARTEMENT			
1. le site	61	1. rappr.de l'emploi	154
2. rappr. de l'emploi	57	2. le site	122
3. prix intéressants	55	3. prix intéressants	99
4. rappr.des services	32,5	4. rappr.des services	65
5. facilités d'accès	31,5	5. facilités d'accès	42,5
LOCATAIRES D'UNE MAISON INDIVIDUELLE			
1. le site	79	1. le site	158
2. rappr. de l'emploi	51	2. rappr. de l'emploi	144
3. famille et conaiss.	44	3. famille et conaiss.	88
4. facilités d'accès	37,5	4. facilités d'accès	54
5. prix intéressants	31	5. prix intéressants	52

(18) Cfr tableaux 21, 22 et 24.

De ceci, il découle :

- le site obtient le nombre le plus important de points, tant en pourcentages qu'en nombres pondérés chez les propriétaires de maison individuelle;

- le rapprochement de l'emploi exprimé en nombre pondéré prend le pas sur le site chez les locataires d'appartement;

- différences entre les propriétaires d'un appartement ou d'une maison individuelle : le rapprochement de l'emploi et l'amélioration des conditions de logement sont pratiquement absents des préoccupations des propriétaires d'un appartement;

- différences entre locataires : les locataires d'appartement sont plus sensibles aux prix intéressants qu'à l'attrait de la famille et des connaissances; alors que la situation inverse se retrouve chez les locataires de maison individuelle.

4. CONCLUSIONS

Les conclusions dégagées de la section II se retrouvent ici; cependant, il apparaît deux nouveaux motifs : l'amélioration des conditions de logement et les facilités d'accès.

Les propriétaires d'une maison individuelle sont surtout sensibles à l'amélioration des conditions de logement et les locataires d'une maison individuelle à la facilité d'accès : logements libres et rôle de la publicité.

Section IV - POINTS ATTRIBUES AUX DIFFERENTS MOTIFS
DEGAGES DE L'APPROCHE THEORIQUE

Pour calculer les points, nous avons fait la somme des pourcentages des sous-catégories. C'est ainsi que l'aspect psychologique obtient 112 points (la somme des pourcentages attribués aux motifs 5 et 6).

Afin de comparer l'aspect coût global avec les autres aspects, nous avons fait l'addition des coûts de transport et des coûts de l'habitat. Certains auteurs, comme Haig, faisaient intervenir l'aspect coût (coût de transport + coût de l'habitat). Il était intéressant de voir si l'aspect psychologique l'emportait sur l'aspect coût.

1. RESULTATS GLOBAUX (19)

	Points	Points pondérés
Aspect coût	129	285
1. Aspect psychologique	112	231
2. Aspect coût de transport	82	195
3. Aspect rôle des constructeurs	59	94
4. Aspect coût de l'habitat	47	80

- Pour l'ensemble des interviewés, l'aspect coût (coût de transport + coût de l'habitat) obtient le plus grand nombre de points, tant en nombres pondérés qu'en pourcentages.

- L'aspect psychologique est l'aspect le plus important des quatre aspects dégagés.

- Le coût de transport vient en second lieu, bien qu'il obtienne un nombre de points plus grand attribué au premier motif (46 points) contre 41 à l'aspect psychologique.

- Le rôle des constructeurs et des offreurs obtient peu de points attribués au premier motif.

(19) Cfr tableau 25 et graphique 4.

2. COMPARAISONS PROPRIETAIRES-LOCATAIRES (20)

<u>PROPRIETAIRES</u>			
Points		Points pondérés	
1. Aspect psychologique	138	1. Aspect psychologique	249
Aspect coût	100	Aspect coût	183,5
2. Coût de transport	62	2. Coût de transport	130,5
3. Rôle des constructeurs	62	3. Rôle des constructeurs	101,5
4. Coût de l'habitat	38	4. Coût de l'habitat	53
<u>LOCATAIRES</u>			
Aspect coût	136	Aspect coût	301
1. Aspect psychologique	105,2	1. Coût de transport	214,5
2. Coût de transport	87	2. Aspect psychologique	210,1
3. Rôle des constructeurs	58,3	3. Coût de l'habitat	86,5
4. Coût de l'habitat	49	4. Rôle des constructeurs	85,6

- Chez les propriétaires : - l'aspect psychologique est supérieur à l'aspect coût (coût de transport + coût de l'habitat) en points et en nombres pondérés;

- le coût de l'habitat obtient moins de points que chez les locataires.

- Chez les locataires : - il apparaît une dissymétrie dans les classements, l'aspect psychologique vient en tête en classant par points, alors qu'en points pondérés c'est le coût de transport qui a le plus de poids, grâce aux nombres importants de points attribués aux motifs cités en premier lieu;

- le coût de l'habitat prend beaucoup plus d'importance que chez les propriétaires.

(20) Cfr tableau 25 et graphique 5.

3. COMPARAISONS ENTRE LES DIFFERENTS GROUPES (21)

P o i n t s		P o i n t s p o n d é r é s	
PROPRIETAIRES D'APPARTEMENT			
1. Aspect psychologique	188,9	1. Aspect psychologique	400,1
Aspect coût	66,7	2. Rôle constr.et offr.	111
2. Aspect coût habitat	44,5	Aspect coût	77,8
3. Rôle constr.et offr.	44,4	3. Coût habitat	55,6
4. Coût de transport	22,2	4. Coût de transport	22,2
PROPRIETAIRES DE MAISON INDIVIDUELLE			
Aspect coût	118	1. Aspect psychologique	246
1. Aspect psychologique	112	Aspect coût	223
2. Coût de transport	82	2. Coût de transport	169
3. Rôle constr.et offr.	71	3. Rôle constr.et offr.	122
4. Coût de l'habitat	36	4. Coût de l'habitat	54
LOCATAIRES D'APPARTEMENT			
Aspect coût	146	Aspect coût	319,5
1. Aspect psychologique	97,5	1. Coût de transport	219
2. Coût de transport	89,5	2. Aspect psychologique	196
3. Coût de l'habitat	56,5	3. Coût de l'habitat	100,5
4. Rôle cons tr.et offr.	56,5	4. Rôle constr.et offr.	84,5
LOCATAIRES DE MAISON INDIVIDUELLE			
1. Aspect psychologique	123	1. Aspect psychologique	246
Aspect coût	112	Aspect coût	232
2. Coût de transport	81	2. Coût de transport	180
3. Rôle constr.et offr.	65	3. Rôle constr.et offr.	96
4. Coût de l'habitat	31	4. Coût de l'habitat	52

(21) Cfr tableaux 26, 28 et graphiques 6 et 7.

- L'aspect psychologique est supérieur à l'aspect coût (coût de l'habitat + coût de transport) chez les propriétaires d'un appartement et les locataires d'une maison individuelle.

- L'aspect coût de transport, calculé en points pondérés, est uniquement supérieur à l'aspect psychologique chez les locataires d'appartement.

- L'aspect coût de l'habitat est plus important chez les locataires d'appartement que chez les locataires de maison individuelle.

4. CONCLUSIONS

41. L'aspect psychologique est l'élément cité en premier lieu partout, sauf dans le groupe des locataires d'appartement, en ce qui concerne le classement en points pondérés.

42. L'aspect psychologique est supérieur à l'aspect coût (coût de transport + coût de l'habitat) chez l'ensemble des propriétaires et les locataires d'une maison individuelle.

43. Le rôle des constructeurs et des offreurs est généralement cité en troisième lieu, le coût de l'habitat en quatrième lieu.

44. Les locataires d'appartement sont plus sensibles à l'aspect coût que les autres groupes, que ce soit l'aspect coût de transport supérieur à l'aspect psychologique ou l'aspect coût de l'habitat supérieur au rôle des constructeurs et des offreurs.

Section V - QUELQUES ATTITUDES A L'EGARD DES EQUIPEMENTS
SELON L'AGE ET LE NOMBRE D'ENFANTS

1. DISTINCTIONS SELON L'AGE (22)

- Le rapprochement de l'emploi a joué un rôle plus important chez les moins de 35 ans; 80 % ont déclaré que ce motif avait eu de l'importance dans leur choix.

- Les personnes se situant dans les limites d'âge 35-55 ans accordent plus d'importance aux équipements urbains (écoles, foyers culturels, centres sportifs, commerces) que les autres groupes.

- Les personnes de plus de 55 ans sont plus sensibles à l'attrait psychologique et surtout à la vie en appartement (70 %).

2. DISTINCTIONS SUIVANT LE NOMBRE D'ENFANTS (23)

- Le motif rapprochement de l'emploi a moins joué chez les personnes ayant trois enfants et plus.

- La proximité des écoles a motivé 36 % des personnes ayant au moins trois enfants. Ce motif se retrouve moins chez les personnes ayant un ou deux enfants (28 %).

- L'attrait de la vie en appartement a été plus fort chez les personnes n'ayant pas d'enfants.

(22) Cfr tableau 29.

(23) Cfr tableau 28.

C h a p i t r e 4

INTERPRETATION DES RESULTATS DE L'ANALYSESection I - Confrontation des hypothèses aux faitsSection II - Causes de l'expansion démographique

1. Point de vue du Foyer Jambois
2. Résultat de notre enquête
 21. Le site
 22. Rôle des constructeurs et des offreurs
 32. Les facilités communales

Section III - Attitudes à l'égard des équipementsSection IV - Comparaisons entre les différents groupes

1. Distinctions selon l'âge
2. Distinctions selon le nombre d'enfants
3. Comparaisons propriétaires-locataires
 31. Situation personnelle
 32. Conditions de logement
 33. Motifs de choix
4. Comparaisons entre les groupes
 41. Comparaisons propriétaires d'appartement et de maison individuelle
 42. Comparaisons locataires d'appartement et de maison individuelle

Section I - CONFRONTATION DES HYPOTHESES AUX FAITS

Les modèles fondamentaux de la valeur du sol attachent une grande importance à l'hypothèse en matière de localisation selon laquelle le demandeur effectue un arbitrage entre le coût de transport et le coût de l'habitat. Certains modèles (Haig) font même abstraction de tous les autres aspects.

Que ressort-il de notre étude ? Il apparaît que l'aspect psychologique est le plus important des quatre dégagés. Même plus, cet aspect psychologique est supérieur à l'aspect coût chez les propriétaires et les locataires de maison individuelle. Si l'aspect coût vient en tête de l'ensemble, cela est dû au grand nombre de locataires d'appartement compris dans l'échantillon. Par ailleurs, l'aspect psychologique l'emporte sur le coût de transport et le rôle des constructeurs et des offreurs prend le pas sur le coût de l'habitat.

Faut-il dès lors rejeter les théories de Haig, Wingo, Alonso comme étant trop peu réalistes ? Nous ne le pensons pas. En effet, l'aspect rapprochement de l'emploi a une grande influence : 61 % des interviewés ont répondu que ce motif avait joué un rôle important au moment du changement; les ménages sont bien situés par rapport à cet emploi : 70 % travaillent dans l'agglomération namuroise. De plus, nos résultats ne concernent qu'une commune, ils dépendent des caractéristiques de celle-ci, à savoir une commune à vocation résidentielle. Il est possible que l'aspect psychologique prenne une grande importance du fait de l'emplacement géographique et de l'effort communal pour promouvoir cette commune sur le plan des loisirs.

Les résultats dépendent aussi des calculs que nous avons faits. Il serait intéressant d'adopter une autre méthode que la nôtre afin de comparer les résultats.

Notre analyse montre le danger d'une édification urbaine uniquement orientée par des valeurs économiques de maximisation de la satisfaction en terme monétaire. D'autres facteurs interviennent, comme l'ont montré Hawley et Firey (1). La prise en considération de facteurs psychologiques, et sociologiques devrait apporter des éléments utiles pour préciser les modèles de développement.

Le modèle de Lesourne se rapproche le plus de notre étude, il introduit le désagrément psychologique dû à une localisation moins agréable.

Enfin, le rôle des constructeurs et des offreurs doit être pris en considération, comme l'a fait Schlager. De notre étude, il apparaît que le rôle des constructeurs et des offreurs (création de logements, publicité) est plus important que le coût de l'habitat (prix intéressants).

Section II - CAUSES DE L'EXPANSION DEMOGRAPHIQUE

Nous avons questionné une société immobilière, le Foyer Jambois, sur son rôle dans le développement démographique de Jambes. Nous indiquerons sa réponse et ensuite les causes qui apparaissent des résultats de notre enquête.

1. POINT DE VUE DU FOYER JAMBOIS

Notre société a construit immédiatement après la dernière guerre quelque 850 logements qui se répartissent à raison de :

- 60 % en immeubles à appartements multiples
- 40 % en maisons unifamiliales.

D'autre part, si Jambes a connu une forte expansion démographique depuis 1951, cela est dû au fait que l'Administration

(1) Cfr Partie II, chapitre 3, p.

Communale a pris toutes dispositions en vue de promouvoir la politique d'investissement de nouveaux logements. L'Avenue Gouverneur Bovesse fut créée, le Rond-Point des Ardennes, etc...

La société coopérative Le Foyer Jambois, elle aussi, a contribué à ce développement en construisant des logements sociaux à des prix de loyer très modiques et a construit des maisons qu'elle vend à prix de revient.

Cet engouement n'a fait que progresser, aussi bien sur le plan privé que sur le plan social, de sorte que rien que pour notre société, nous avons actuellement plus de 700 demandes en attente, aussi bien pour la construction que pour la location.

Les derniers logements que nous avons construits ont été réalisés sur le plan du confort; c'est ainsi que certains appartements sont équipés "Tout électrique", c'est-à-dire chauffage électrique, cuisine complètement équipée à l'électricité.

Cette expérience en ce domaine a donné des résultats appréciables et nous poursuivons cette politique de mise à la disposition des classes moyennes des logements les plus confortables possible.

2. RESULTATS DE NOTRE ENQUETE

Nous retiendrons ici comme causes ce qui est caractéristique de la commune de Jambes, éliminant ainsi le facteur rapprochement de l'emploi, qui peut se retrouver partout.

21. Le site

Le motif le plus cité est le site de Jambes. A quelles causes cela est-il dû ?

- Cela tient en partie au caractère géographique de la commune, située à proximité de la Meuse, de la citadelle, etc...

- Les décisions prises par les pouvoirs publics en matière d'aménagement communal (routes, promotion de la commune sur le plan des loisirs) se retrouvent indirectement dans cette réponse.

- L'entrée de notre civilisation dans le "quaternaire", c'est-à-dire la civilisation des loisirs. Jambes est bien située à ce point de vue, son cadre est calme, tranquille. Il est à noter d'ailleurs que 42 % des immigrants proviennent de l'agglomération namuroise et en particulier de Namur. Il est possible que ces personnes quittent le centre de la ville, trop bruyant, afin de jouir de la tranquillité d'une commune périphérique à caractère résidentiel.

22. Le rôle des constructeurs et des offreurs

Pour le Foyer Jambois, la cause de l'expansion démographique de Jambes est due principalement à son rôle de constructeur de logement.

Nos résultats rejoignent-ils le point de vue du Foyer Jambois ? En partie, puisque les personnes consultées ont fait intervenir l'aspect psychologique et l'aspect coût de transport avant le rôle des constructeurs et des offreurs, et celui-ci avant le coût de l'habitat.

Cependant, le rôle des sociétés immobilières et des constructeurs a été important. En effet, si un grand nombre de personnes interviewées vivent en appartement, ceci s'explique par les nombreuses constructions d'appartements dans la commune. De plus, 62 % des personnes interviewées ont accordé une importance à une amélioration des logements, 88 % estiment avoir été bien informées. Il est à noter aussi que les logements des immigrants sont relativement récents : 46 % ont été construits après 1958, 62 % des logements des propriétaires étant postérieurs à 1958. Ceci est remarquable, alors que 53,6 % des bâtiments en Wallonie ont été construits avant 1900.

32. Les facilités communales

Les taxes communales et les règles d'urbanisme n'ont joué aucun rôle, personne ne se souciant de ce genre de chose au moment

du changement, alors qu'actuellement, 17 % jugent les taxes communales comme étant trop onéreuses. Il semble donc qu'un ménage à la recherche d'un logement fasse abstraction des taxes communales lorsqu'il prend la décision de s'installer dans une commune.

Section III - ATTITUDES A L'EGARD DES EQUIPEMENTS

La commune de Jambes a élaboré une politique de création de services urbains comme la création de foyers culturels et de centres sportifs.

Les immigrants n'ont pas été attirés par cette politique; 11 % ont cité les foyers culturels comme ayant joué un rôle important et 7 % les centres sportifs.

Actuellement, un grand nombre de personnes sont indifférentes aux foyers culturels (59 %) et aux centres sportifs (68 %), alors qu'un plus grand nombre de personnes que le nombre initial jugent leur localisation intéressante et même satisfaisante par rapport à ces services.

Il ne paraît pas y avoir carence de certains équipements: chaque groupe ayant retiré de leur localisation un avantage plus grand par rapport à tous les services que ceux escomptés initialement; malgré tout, 9 % des personnes ont trouvé leur localisation comme n'étant pas satisfaisante vis-à-vis des transports.

La vie en appartement est quelquefois une contrainte : 11 % des locataires d'un appartement ne sont pas satisfaits de cette vie.

Les réponses qui nous étaient adressées à la question I étaient trop divergentes pour en retirer une synthèse valable; à noter cependant que plus de la moitié des personnes n'ont pas formulé de reproches à l'égard de leur nouvelle commune.

Section IV - COMPARAISONS ENTRE LES DIFFERENTS GROUPES

Nous reprenons ici, en essayant de les interpréter, quelques considérations qui ont été dégagées du chapitre précédent.

1. DISTINCTIONS SELON L'AGE

Les réponses correspondent-elles à ce que nous pouvions attendre ? Apparemment oui :

- les jeunes accordent plus d'importance au rapprochement de l'emploi. En effet, la mobilité professionnelle est assez forte à cet âge. Il est possible que le changement de l'emploi soit la cause du changement de l'habitat;

- les personnes âgées de 35 à 55 ans sont plus sensibles que les personnes des autres groupes à tout ce qui est service urbain et notamment aux foyers culturels et aux centres sportifs; ils sont à un âge où on est particulièrement attentif à différentes activités;

- les personnes âgées de plus de 55 ans sont plus sensibles à l'attrait psychologique. La vie en appartement convient mieux à cet âge (moins d'entretien, nombre de pièces plus petit, etc...). L'attrait des familles et des connaissances est aussi important; en effet, ces personnes ont plus de temps libre que d'autres et sont amenées à être en contact plus fréquemment avec leurs famille et connaissances.

2. DISTINCTIONS SELON LE NOMBRE D'ENFANTS

Les réponses correspondent aussi ici à ce que nous attendions, à savoir que les écoles attirent un plus grand nombre de personnes ayant des enfants et que la vie en appartement convient mieux aux personnes n'ayant pas d'enfants. Les enfants ont besoin de grand air et d'espace, la maison individuelle avec ses dépendances est mieux indiquée pour répondre aux aspirations des enfants.

3. COMPARAISONS PROPRIETAIRES-LOCATAIRES

31. Situation personnelle

Les propriétaires sont généralement plus âgés que les locataires; ils disposent de plus hauts revenus et ont un standing de vie plus élevé. L'accession à la propriété dépend de la mise de fonds initiale, il est normal que les personnes disposant de revenus plus élevés soient plus à même d'accéder à la propriété.

32. Conditions de logement

Les propriétaires disposent de logements plus récents que les locataires, d'un nombre de pièces plus grand. Ceci est dû au fait qu'au moment du changement, ils ont accordé une importance plus forte que les locataires à une amélioration des conditions de logement et qu'ils ont investi une somme assez considérable. Tous d'ailleurs sont satisfaits de leur logement actuel.

Le loyer estimé par les propriétaires est plus élevé que celui payé par les locataires, ceci provient des conditions meilleures de logement.

33. Motifs de choix

Les propriétaires sont plus sensibles que les locataires aux éléments psychologiques (site, famille et connaissances); alors que les locataires donnent la préférence au rapprochement de l'emploi. En effet, les locataires disposant de revenus moins élevés accordent plus d'importance à minimiser leur coût. De plus, ils sont relativement jeunes et dès lors peuvent ne pas encore être attachés à un emploi fixe.

En ce qui concerne le rôle des offreurs, les locataires donnent la préférence aux facilités d'accès; alors que les propriétaires attribuent une grande importance à une amélioration des logements. Cela est évident : les propriétaires comptent s'établir dans un logement plus longtemps que les locataires; de plus, ils investissent une somme assez importante pour jouir de bonnes conditions de logement.

4. COMPARAISONS ENTRE LES GROUPES

41. Comparaisons propriétaires d'appartement et propriétaires de maison individuelle

La différence entre les propriétaires d'appartement et ceux de maison individuelle proviennent des caractéristiques des propriétaires d'un appartement : âgés, sans profession, disposant de hauts revenus. Le motif rapprochement de l'emploi ne joue pour eux aucun rôle et l'aspect coût de l'habitat n'est guère important.

Les personnes plus jeunes et ayant des enfants préfèrent devenir propriétaires d'une maison individuelle.

42. Comparaisons locataires d'appartement et locataires de maison individuelle

Les locataires d'appartement donnent la préférence à l'aspect coût de transport (rapprochement de l'emploi) et l'aspect coût de l'habitat prend plus de poids que chez les locataires d'une maison individuelle.

Les locataires d'une maison individuelle attachent une plus grande importance au site, à la famille et aux connaissances. Pour eux, l'aspect psychologique est supérieur à l'aspect coût (coût de transport + coût de l'habitat). Ceci s'explique par le fait qu'ils préfèrent la tranquillité d'une maison individuelle plutôt que de partager avec d'autres la vie dans un grand ensemble, même si cela est meilleur marché.

LES CONCLUSIONS
ET LES PROLONGEMENTS

C O N C L U S I O N S

1. Afin d'établir un plan d'aménagement du territoire urbain, il importe de prévoir quelles parcelles du sol vont être affectées à différentes activités (industrielles, de services ou résidentielles). La création d'un modèle de développement spatial d'une agglomération est nécessaire afin d'établir un programme de prévisions démographiques régionalisées et tenir compte de l'évolution de l'agglomération.

2. Les modèles de développement spatial sont basés sur des hypothèses en matière de comportement des ménages. Nous avons tenté de voir dans quelles mesures ces hypothèses se trouvent vérifiées. Pour ce faire, nous avons retenu les motifs principaux de localisation, dégagés des besoins en matière d'habitat et leur avons attribué des points sur la base des réponses qui nous étaient fournies par les immigrants. De nos résultats, il apparaît que les motifs psychologiques ont été plus importants que l'aspect coût de transport et l'aspect coût de l'habitat.

3. Pourtant, les motifs psychologiques sont absents de nombreuses théories (Haig, Wingo, Alonso, Mayer). Ainsi, Alonso établit un modèle cohérent où l'homme complètement rationnel construit des courbes d'indifférence et calcule de façon à maximiser sa satisfaction en terme monétaire. Ceci est faire abstraction du caractère véritable de l'homme sujet, en situation dans le monde avec ses problèmes, ses goûts et son caractère. Toujours, la science économique s'est trouvée confrontée avec la difficulté d'intégrer des éléments psychologiques dans un modèle et de les quantifier; ceci ne l'empêche pas de construire des modèles qui se veulent opératoires, c'est-à-dire susceptibles d'expliquer et/ou de

transformer la réalité concrète. Il en est de même ici avec les modèles de développement; bien que nécessaires à une politique cohérente d'aménagement du territoire, ces modèles oublient souvent des facteurs déterminants qui ne s'expriment pas aisément en termes abstraits et formalisables. Il serait donc peu utile et peu sage de passer sans plus d'un modèle à son application politique immédiate.

4. Les "modèles de simulation" des comportements des ménages rendent mieux compte de la réalité. Notre étude trouve tout son intérêt si elle s'inscrit dans un vaste programme d'aménagement portant sur l'agglomération namuroise. Elle nous renseigne sur le type de mobilité des habitants de Jambes et sur l'attitude de la clientèle vis-à-vis des équipements urbains.

5. Notre étude peut aussi être utile aux sociétés immobilières. En effet, il importe que les sociétés immobilières tiennent compte du désir de la clientèle lorsqu'elles décident de construire des immeubles quelque part. Il ne suffit pas de construire des logements, il faut que ceux-ci trouvent acquéreur. Pour ce faire, les promoteurs doivent mettre à la disposition de la clientèle des logements de bonne qualité au point de vue équipement intérieur, mais aussi des logements pas trop éloignés des lieux d'emploi. De plus, le site dans lequel un logement est construit est d'une importance capitale. De notre étude, il apparaît que le rôle des constructeurs et des offreurs a été à Jambes plus important que l'aspect coût de l'habitat. Ceci est dû à la mise en vente ou en location de logements de bonne qualité, mais aussi grâce à une judicieuse campagne d'information.

LES PROLONGEMENTS

Nous indiquons ici ce qui n'a pu être réalisé dans ce travail, mais qui pourrait constituer la base d'une des prochaines études.

1. Mener à bien le schéma initial tel qu'il a été décrit à la page 74 et l'administrer au niveau de l'agglomération namuroise afin d'étudier les types de mobilité des habitants des différentes communes et les comportements des ménages au niveau de l'agglomération tout entière.

2. Réaliser une enquête dans une commune industrielle afin de voir dans quelle mesure les comportements des nouveaux immigrants se rattachent aux hypothèses des modèles de Haig, Wingo, Alonso, et voir si l'aspect psychologique prend autant d'importance que dans une commune résidentielle. Cependant, nous assistons ici à un phénomène inverse : un excédent des sorties par rapport aux entrées; il serait dès lors mieux indiqué d'interroger les sortants sur les motifs qui les incitent à quitter une commune.

3. Nous nous sommes surtout intéressés à la demande, négligeant l'offre. Il serait utile de réaliser une enquête auprès des promoteurs, afin de voir sur quelle base ils établissent un calcul d'investissement avant de décider la construction d'un grand ensemble d'habitat. Nous avons posé cette question à plusieurs entreprises immobilières du namurois, peu de réponses furent reçues, toutes d'ailleurs étaient insatisfaisantes. Il serait nécessaire d'interviewer les promoteurs sur la base d'un questionnaire. Nous espérons que ce sera le début d'une prochaine étude.

A N N E X E A

PRESENTATION DU QUESTIONNAIRE

Nom et prénom :
 Adresse :
 Année d'entrée :

1. Caractéristiques familiales

1. Quelle est la situation du chef de famille ?
 - marié, célibataire, veuf ou divorcé (1)
2. Nombre de personnes du ménage ayant immigré :
 - nombre d'adultes :
 - nombre d'enfants :
 - sexe masculin :
 - sexe féminin :
3. Age du chef de famille au moment du changement :
 " de l'ainé des enfants " "

2. Commune et habitation précédente

1. Nom de la commune de départ
2. Avez-vous l'impression maintenant, de vivre plus
en ville ou plus à la campagne ?
3. Précédemment :
- habitiez-vous en appartement ou
en maison individuelle (1) ?
- étiez-vous propriétaire ou locataire (1) ?
- deviez-vous quitter votre logement ?

3. Conditions actuelles de logement

- | | |
|---|-------|
| 1. Appartement ou maison individuelle (1) | |
| 2. Etes-vous propriétaire ou locataire (1) ? | |
| 3. Quelle est la date de construction de l'immeuble? | |
| 4. (uniquement pour les propriétaires et les logements construits après 1960) | |
| S'agit-il d'un logement | |
| - construit par le proprié. | |
| - construit individuelle- | |
| ment dans une opération | |
| d'ensemble (ex : cité) | |
| - acheté à un promoteur | |

5. Quel est le nombre de chambres à coucher ?

(1) souligner la mention adéquate.

A - Quelle est la raison principale pour laquelle vous êtes venu vous installer à Jambes ?

.....

B - N'aviez-vous pas d'autres motifs ?

.....

C - Au moment du changement, les facteurs suivants ont-ils joué un rôle important (a), peu important (b) nul (c) ?

	Moment du changement			Actuellement			
	a	b	c	d	e	f	g

1. rapprochement de l'emploi

.....

2. rapprochement - des transports

.....

- des écoles

.....

- des foyers culturels

.....

- centres sportifs

.....

- commerces

3. les prix avantageux

- du terrain (1)

.....

- du loyer (pour un locataire)

.....

- de l'habitat (p. propriétaire)

.....

4. les facilités communales

- les règles d'urbanisme

.....

- les taxes communales

.....

- Actuellement conf. Annexe.

D - Au moment du changement, étiez-vous attiré fortement (a), un peu (b), pas du tout (c) ?

1. par la vie en appartement

.....

2. par la famille et les connaissances

.....

3. par le site répondant aux besoins

.....

de détente, de repos, de tranquillité

- Actuellement (conf. Annexe)

(1) uniquement pour les propriétaires constructeurs.

E - Comment avez-vous appris l'existence d'une possibilité de logement ? (presse, relations, agences)

Estimez-vous avoir été bien informé ? (oui ou non)

F - Accordiez-vous une importance à une amélioration des conditions de logement ? (oui ou non)

- amélioration portant sur l'équipement intérieur : chauffage, salle de bain, etc

- amélioration portant sur le nombre de pièces (plus ou moins grand)

Etes-vous actuellement satisfait de votre log ?

G - Dans la recherche du logement avez-vous été bien ou mal informé sur les conditions de vie dans la commune ?

H - Pourriez-vous classer par ordre d'importance les éléments ayant eu une influence sur votre choix ? (1)

.....
.....
.....

I - Que reprochez-vous, par ordre d'importance, à votre nouvelle commune ? (1)

.....
.....
.....

J - Quels sont les inconvénients de votre nouveau logement, par ordre d'importance ? (1)

.....
.....
.....

(1) reprendre les éléments cités par l'interviewé.

4. Questions diverses :

1. Quelle est la profession du chef de famille?
Quel est son lieu de travail ?
Quelle est éventuellement la profession de la femme ?
Quel est son lieu de travail ?
2. Disposez-vous d'une ou plusieurs voitures?
(1)
du téléphone ?
3. Avez-vous le chauffage central ?
une salle de bain ?
un ou plusieurs w.c. intérieur ?
4. Avez-vous une femme d'ouvrage ?
5. Quel loyer pourrait être loué votre logement ?
6. Dans quelle catégorie de revenus (mari et femme) vous situez-vous ?
- 10.000 Francs par mois
- 10-15000 francs par mois
- 15-20000 francs par mois
+ 20.000 francs par mois

(1) indiquer le nombre.

Annexe

Poser la question et mettre une croix dans la case correspondante (p2)

C - Actuellement

Estimez-vous votre localisation comme excellente (d),
passable (e), insuffisante f) ?

Par rapport aux - lieux d'emploi. C1

- transports C2

- écoles

- foyers culturels

- centres sportifs

- commerces

Ou êtes-vous indifférent à ce genre de choses (g) ?

Estimez-vous comme étant intéressant (d), satisfaisant (e)
ou trop onéreux (f) ?

Le prix du - terrain C3

- du loyer

- de l'habitat

Les taxes communales C4

D - Actuellement

Trouvez-vous intéressant (d), satisfaisant (e), insuffisant (f) ?

- le mode de vie en appartement D1

- le site pouvant répondre aux besoins de repos, de
détente, de tranquillité

Ou êtes-vous indifférent à ce genre de choses ?

A N N E X E S T A T I S T I Q U E

1. Tableaux 1 et 2 : source I.N.S.
2. Tableaux 3 à 29 : résultats de l'enquête

Tableau 1 - Evolution de la population des communes de l'agglomération namuroise pendant la période 31 décembre 1961 - 31 décembre 1967

	Population		Solde naturel	Solde migratoire	Accroissement total
	31.12.61	31.12.67			
Namur	32.511	32.418	+ 429	- 522	- 93
Jambes	13.106	15.375	+ 398	+ 1.871	+ 2.269
Saint-Servais	9.061	9.085	- 13	+ 37	+ 24
Sous-total (1)	54.678	56.878	+ 814	+ 1.386	+ 2.200
Beez	1.322	1.426	+ 32	+ 72	+ 104
Belgrade	3.215	3.583	+ 49	+ 319	+ 368
Bouge	3.054	3.630	+ 106	+ 470	+ 576
Champion	1.099	1.352	+ 4	+ 249	+ 253
Dave	1.077	1.103	- 45	+ 71	+ 26
Erpent	663	903	+ 16	+ 224	+ 240
Flawinne	3.786	4.157	+ 134	+ 237	+ 371
Malonne	3.626	3.950	+ 89	+ 235	+ 324
Saint-Marc	1.307	1.399	+ 34	+ 53	+ 87
Vedrin	3.671	4.126	+ 97	+ 358	+ 455
Wépion	3.616	4.418	+ 49	+ 753	+ 802
Sous-total (2)	26.436	30.047	+ 565	+ 3.041	+ 3.606
TOTAL (1) + (2)	81.114	86.925	+ 1.379	+ 4.427	+ 5.806

Source : I.N.S.

Tableau 2 - Evolution de la population des communes de l'agglomération namuroise pendant la période 31 décembre 1961 - 31 décembre 1967.

	Indice 31 déc. 1961 = 100	$\frac{\text{Immigration}}{\text{Emigration}} \times 100$	$\frac{\text{Solde migratoire}}{\text{immigration}} \times 100$
Namur	99,7	80,33	
Jambes	131,06	126	20,6
Saint-Servais	100,02	100,8	0,78
Sous-total (1)	104,02	104,59	4,4
Beez	107,8	111,1	10,01
Belgrade	111,4	121,9	18,01
Bouge	118,8	129,4	22,73
Champion	123	140	28,95
Dave	102,4	113,5	11,95
Erpent	136,1	168,5	40,65
Flawinne	109,8	112	10,79
Malonne	108,9	115,6	13,52
Saint-Marc	107,03	109	8,3
Vedrin	112,3	123,8	19,2
Wépion	122,17	135,5	26,2
Sous-total (2)	113,65	123,7	19,1
TOTAL (1) + (2)	107,16	110,3	7,7

Source : I.N.S.

Tableau 3 - Comparaison situation actuelle et situation précédente

A. Situation actuelle	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL	
	Nombres absolus	Indice 100	% du total	Nombres absolus	Indice 100	% du total	Nombres absolus	Indice 100
Appartements	9	34,6	7,5	65	69,1	54,2	74	61,7
Mais.individ.	17	65,4	14,1	29	31,9	24,2	46	38,3
T O T A L	26	100	21,6	94	100	78,4	120	100
B. Situation précédente								
Appartements	3	11,5	2,4	42	44	31,7	45	36,5
Mais.individ.	23	88,5	19,2	52	56	46,7	75	63,5
T O T A L	26	100	21,6	94	100	78,4	120	100

Tableau 4 - Origine des immigrants

- Date de construction de l'immeuble en nombres absolus

A. Origine des immigrants	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
Communes rurales	2	6	8	30	12	42	50
Communes urbaines	7	11	18	35	17	52	70
Agglomération namur.	9	17	26	65	29	94	120
Reste de la province de Namur	3	9	12	24	14	38	50
Reste du pays	0	5	5	24	4	28	33
Etranger	5	2	7	14	11	25	32
	1	1	2	3		3	5
Impression de vivre	9	17	26	65	29	94	120
+ en ville	4	10	14	25	11	36	50
+ à la campagne	3	3	6	32	12	44	50
la même chose	2	4	6	8	6	14	20
B. Date de construction de l'immeuble							
1. < 1920		1	1	8	4	12	13
2. 1920-1945		4	4	14	12	26	30
3. 1945-1958	1	4	5	8	9	17	22
4. > 1958	8	8	16	35	4	39	55
	9	17	26	65	29	94	120

Tableau 5 - Origine des immigrants

- Date de construction de l'immeuble en pourcentages

A. Origine des immigrants en pourcentages	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
Communes rurales	22,2	35	31	46	41	45	41
Communes urbaines	77,8	65	69	54	59	55	59
	100	100	100	100	100	100	100
Agglomération namur.	33,3	53	46	37	48	40	42
Reste de la province de Namur	-	29	19	37	14	30	27
Reste du pays	55,6	12	27	21	38	26	26
Etranger	11,1	6	8	5	-	4	5
	100	100	100	100	100	100	100
Impression de vivre							
+ en ville	44,5	59	54	38	38	38	42
+ à la campagne	33,3	18	23	49	41	47	42
la même chose	22,2	23	23	13	21	15	16
B. Date de construc- tion de l'immeuble en pourcentages							
1. < 1920		6	4	13	14	13	11
2. 1920-1945		23	15	21	42	28	25
3. 1945-1958	11,1	23	19	12	30	28	18
4. > 1958	88,9	48	62	54	14	41	46
	100	100	100	100	100	100	100

Tableau 6 - Composition des ménages

A. <u>Nombres absolus</u>	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
<u>MARIES</u>	9	15	24	57	24	81	105
- 0 enfant	8	3	11	24	20	34	145
- 1 enfant	-	4	4	19	6	25	29
- 2 enfants	-	6	6	18	4	12	28
- 3 enfants	1	1	2	3	1	4	6
- 4 enfants et plus	-	1	1	3	3	6	7
- avec un enfant ou plus	1	12	13	33	14	47	60
<u>VEUFS ET DIVORCES</u>							
- 0 enfant				5	3	8	8
- 1 enfant							
- 2 enfants	-	2	2	-	1	1	3
- 3 enfants							
- avec 4 enfants ou plus				1	-	1	1
<u>CELIBATAIRES</u>				2	1	3	3
<u>B. Pourcentages</u>							
<u>MARIES</u>	100	88	92	88	83	85	87
- 0 enfant	88,9	18	43	37	34,5	36	38
- 1 enfant		23	15	29	21	26	23,5
- 2 enfants		35	22	12	14	13	15
- 3 enfants	11,1	6	8	5	3,5	4	5
- 4 enfants et plus		6	4	5	10	6	5,5
- avec 1 enfant ou plus	11,1	70	49	51	48,5	49	49,5
<u>VEUFS ET DIVORCES</u>		12	8	9	13,5	11,6	10,5
- 0 enfant				7,5	10	9	7
- 1 enfant							
- 2 enfants		12	8	-	3,5	1,3	2,5
- 3 enfants							
- 4 enfants ou plus				1,5	-	1,3	1
<u>CELIBATAIRES</u>				3	3,5	3,4	2,5

Tableau 7 - Age du chef de famille, au moment de l'entrée

	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
A. <u>Nombres absolus</u>							
1. <u>moins de 35 ans</u>		6	6	41	14	55	61
1.1 - de 25 ans				21	4	25	25
1.2. 25-35 ans		6	6	20	10	30	36
2. <u>35-55 ans</u>	1	7	8	15	11	26	34
2.1. 35-45 ans	1	5	6	10	6	16	22
2.2. 45-55 ans		2	2	5	5	10	12
3. <u>plus de 55 ans</u>	8	4	12	9	4	13	25
3.1. 55-65 ans	6	3	9	7	2	9	18
3.2. plus de 65	2	1	3	2	2	4	7
B. <u>Pourcentages</u>							
1. <u>moins de 35 ans</u>	0	35	23	62,5	49	58	51
1.1. - de 25 ans				32,5	14	27	21
1.2. 25-35 ans		35	23	30	35	31	30
2. <u>35-55 ans</u>	11,1	41	31	23,5	38	28	28,2
2.1. 35-45 ans	11,1	29	23	15,5	21	17	18,2
2.2. 45-55 ans		12	8	8	17	11	10
3. <u>plus de 55 ans</u>	88,9	14	46	14	14	14	20,8
3.1. 55-65 ans	66,7	8	35	11	7	9,5	15
3.2. plus de 65	22,2	6	11	3	7	4,5	5,8

Tableau 8 - Conditions actuelles de logement au point de vue taille et qualité

A. Nombres absolus	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
1. Nombre de chambres à coucher							
- 1	2		2	13	2	15	17
- 2	5	3	8	38	6	44	62
- 3	1	9	10	11	15	26	36
- plus de 4	1	5	6	3	6	9	15
2. Chauffage central	9	11	20	34	5	39	59
3. Salle de bain	8	15	23	54	12	66	89
4. Un ou + WC intér.	9	17	26	61	24	85	111
5. Prix du loyer de l'habitation							
- 1.500 fr	-	-	-	9	4	13	13
- 1.500-3.000 fr	2	4	6	34	14	48	54
- 3.000-5.000 fr	4	7	11	18	10	28	39
- 5.000 fr	3	6	9	4	1	5	14
B. Pourcentages							
1. Nombre de chambres à coucher							
- 1	22,2		8	20	7	16	15
- 2	55,6	18	31	58	21	47	42
- 3	11,1	53	38	17	52	28	30
- plus de 4	11,1	29	23	5	20	9	13
2. Chauffage central	100	63	76	52	17	41	49
3. Salle de bain	88,9	81	80	83	41	70	74
4. Un ou + WC int.	100	100	100	93	82	90	92
5. Prix du loyer de l'habitation							
- 1.500 fr	-	-	-	14	14	14	11
- 1.500-3.000 fr	22,2	23	23	52	48	51	45
- 3.000-5.000 fr	44,4	41	42	28	34	29	32
- 5.000 fr	33,3	36	35	6	4	6	12

Tableau 9 - Revenus et standing de vie

	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
A. Nombres absolus							
1. Catégories de revenus							
- 10.000 fr/mois	1		1	19	7	26	27
- 10-15.000 "	3	9	12	22	11	33	45
- 15-20.000 "	3	2	5	13	5	18	23
+ 20.000 fr "	2	6	8	11	6	17	25
2. Ménages ayant une ou plus voitures	8	12	20	46	20	66	86
3. Ménages ayant une femme d'ouvrage	2	9	11	6	-	6	17
4. Ménages ayant le téléphone	7	13	20	29	15	44	64
B. Pourcentages							
1. Catégories de revenus							
- 10.000 fr/mois	11,1		4	29	24	27	23
- 10-15.000 "	33,3	53	46	34	38	35	37
- 15-20.000 "	33,3	12	19	20	17	20	19
+ 20.000 fr "	22,4	35	31	17	21	18	21
2. Ménages ayant une ou plus voitures	88,8	71	76	71	68	70	72
3. Ménages ayant une femme d'ouvrage	22,2	53	41	9	-	6	15
4. Ménages ayant le téléphone	77,7	77	76	45	52	46	53

Tableau 10 - Lieu de travail de la personne considérée comme chef de ménage

A. <u>Nombres absolus</u>	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
- Jambes	-	8	8	15	12	27	35
- Namur et agglomér.	-	5	5	34	11	45	50
- Reste de la province	-	-	-	6	3	9	9
- Reste du pays	-	1	1	5	-	5	6
- Pensionnés et sans profession	9	3	12	5	3	8	20
B. <u>En pourcentages</u>							
- Jambes		47	31	23	41	29	29,5
- Namur et agglomér.		29	15	52	38	48	41
- Reste de la province		-	-	9	10,5	9,5	7
- Reste du pays		6	2	8	-	5,2	5
- Pensionnés et sans profession	100	18	52	8	10,5	8,3	17,5
Lieu de travail d'une autre personne, non considérée comme chef de ménage							
A. <u>Nombres absolus</u>							
- Jambes		1	1	7	2	9	10
- Namur et agglomér.		1	1	10	2	12	13
- Reste du pays				1		1	1
		2	2	18	4	22	24
B. <u>En pourcentage</u>							
- Jambes		50	50	38,8	50	42,8	40
- Namur et agglomér.		50	50	55,5	50	57,2	52
- Reste du pays				5,7			8

Tableau 11 - Informations au moment du changement et importance accordée à une amélioration des conditions de logement en nombres absolus

	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
1. Personnes ayant été <u>bien informées</u> sur l'existence d'une possibilité de logement	9	15	24	55	25	80	106
2.1. Importance accordée à une <u>amélioration des conditions de logement</u> :							
-portant sur l' <u>équipement intérieur</u>	3	14	17	41	17	58	75
-sur le <u>nombre de pièces</u>	2	11	13	32	9	41	54
	4	10	14	30	14	44	58
2.2. Personnes actuellement <u>satisfaites</u> de leur logement	9	17	26	55	25	80	106
3. Personnes bien <u>informées</u> sur les conditions de vie dans la commune	4	8	12	28	16	44	56
<u>Moyens d'information</u>							
1. la presse	3	3	6	21	12	33	39
2. les relations	1	7	8	27	17	44	52
3. les agences	1	2	3	8	-	8	11
4. divers	4	5	9	9	-	9	18
	9	17	26	65	29	94	120

Tableau 12 - Informations au moment du changement et importance accordée à une amélioration des conditions de logement en pourcentages

	PROPRIETAIRES			LOCATAIRES			TOTAL
	Appart.	M.ind.	TOTAL	Appart.	M.ind.	TOTAL	
1. Personnes ayant été bien informées sur l'existence d'une possibilité de logement	100	88	92	84	86	85	88
2.1.Importance accordée à une amélioration des conditions de logement :	33,4	82	65	63	58	61	62
-portant sur l'équipement intérieur	22,2	47	50	49	31	43	45
-sur le nombre de pièces	44,4	59	54	46	48	46	48
2.2.Personnes actuellement satisfaites de leur logement	100	100	100	84	86	85	88
3. Personnes bien informées sur les conditions de vie dans la commune	44,4	47	45	43	55	46	46
Moyens d'information							
1. la presse	33,4	18	22,5	32	41	35	33
2. les relations	11,1	41	31	42	59	46	43
3. les agences	11,1	12	14,5	12	-	9	9
4. divers	44,4	29	35	14	-	10	15
	100	100	100	100	100	100	100

Tableau 13 - Motifs au moment du changement et impressions
actuelles des interviewés.

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
A. <u>Nombres absolus</u>								
C.1.rapprochement de l'emploi	120	73	4	43	56	19	7	38
2.rapprochement des								
- transports	120	30	13	77	51	38	11	20
- écoles	120	20	8	92	29	26	4	51
- foyers culturels	120	13	12	95	24	22	4	70
- centres sportifs	120	8	10	102	17	20	2	81
- commerces	120	25	11	84	41	31	8	40
3.le prix								
- du loyer	94	35	16	43	14	44	14	12
- du terrain	17	4	-	13	2	1	1	13
- de l'habitat	26	8	4	14	6	8	8	4
4.les facilités commu- nales								
- règles d'urbanisme	26	1	1	24	2	7	1	16
- tax es communales	120	5	9	106	11	26	20	63
D.1.la vie en appartement	74	30	23	21	24	27	12	11
2.famille et connaiss.	120	31	12	77	23	4	6	87
3.le site	120	75	16	29	69	31	6	14
B. <u>En pourcentages</u>								
C.1.rapprochement de l'emploi	100	61	3	36	47	16	6	31
2.rapprochement des								
- transports	100	25	11	64	42	32	9	17
- écoles	100	17	6	77	23	22	3	42
- foyers culturels	100	11	10	79	20	18	3	59
- autres motifs	100	7	8	85	14	17	2	67
- commerces	100	21	9	70	34	26	7	33
3.le prix								
- du loyer	100	39	17	44	15	46	15	14
- du terrain	100	25	-	75	12	6	6	76
- de l'habitat	100	30	15	55	23	31	31	15
4.les facilités comm.								
- règles urbanisme	100	1,5	1,5	97	8	26	5	61
- taxes commun.	100	4,5	7,5	88	9	22	17	52
D.1.la vie en appart.	100	41	31	28	32	37	16	15
2.famille et connaiss.	100	27	10	63	19	3	5	73
3.le site	100	64	13	23	59	26	5	11

Tableau 14 - Motifs au moment du changement et impressions actuelles des propriétaires

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
A. <u>Nombres absolus</u>								
C.1.rapprochement de l'emploi	26	9	-	17	10	2	-	14
2.rapprochement								
- des transports	26	2	4	20	7	7	3	9
- des écoles	26	6	3	17	7	4	1	14
- foyers culturels	26	1	4	21	3	5	2	16
- centres sportifs	26	3	2	21	4	4	2	16
- commerces	26	5	1	20	9	4	1	12
3.le prix intéressant								
- du terrain	17	4	-	13	2	1	1	13
- de l'habitat	26	8	4	14	6	8	8	4
4.les facilités commun.								
- règles urbanisme	26	1	1	24				
- taxes communales	26	-	1	25	2	6	10	8
D.1.la vie en appartem.	9	7	1	1	6	2	1	-
2.famille et conaiss.	26	8	5	13	7	1	1	17
3.le site	26	18	8	-	18	8	-	-
B. <u>En pourcentages</u>								
C.1.rapprochement de l'emploi	100	35	-	65	38	8	-	54
2.rapprochement des								
- transports	100	8	15	77	27	27	11	35
- écoles	100	22	11	67	27	15	4	54
- foyers culturels	100	4	15	81	11	19	8	62
- centres sportifs	100	11	8	81	15	15	8	62
- commerces	100	19	4	77	35	15	4	46
3.le prix intéressant								
- du terrain	100	23	-	77	12	6	6	76
- de l'habitat	100	31	15	54	22	31	31	16
4.les facilités commun.								
- règles urbanisme	100	4	4	92	8	26	4	62
- taxes communales	100	-	4	96	8	22	38	32
D.1.la vie en appartement	100	77,8	11,1	11,1	66,6	22,3	11,1	-
2.famille et conaiss.	100	31	19	50	27	4	4	65
3.le site	100	69	31	-	69	31	-	-

Tableau 15 - Motifs au moment du changement et impressions actuelles des locataires

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
A. Nombres absolus								
C.1.rapprochement de l'emploi	94	64	4	26	46	17	7	24
2.rapprochement des								
- transports	94	28	9	57	44	31	8	11
- écoles	94	14	5	75	22	22	3	47
- foyers culturels	94	12	8	74	21	17	2	54
- centres sportifs	94	5	8	81	13	16	-	65
- commerces	94	20	10	64	32	27	7	28
3.le prix du loyer	94	35	16	43	14	44	14	12
4.les facilités commun.								
- taxes communales	94	5	8	81	9	20	10	55
D.1.la vie en appartem.	65	23	22	20	18	25	11	11
2.famille et connais.	94	23	7	64	16	3	5	70
3.le site	94	57	8	29	51	23	6	14
B. En pourcentages								
C.1.rapprochement de l'emploi	100	68	4,5	27,5	49	18	7	26
2.rapprochement des								
- transports	100	30	9,5	61,5	46	33	8	13
- écoles	100	15	5	80	23,5	23,5	3	50
- foyers culturels	100	13	8	79	22	18	2	58
- centres sportifs	100	5	8,5	86,5	14	17	-	69
- commerces	100	21	11	68	34	29	7	30
3.le prix du loyer	100	39	17	44	15	47	15	13
4.les facilités comm.								
- taxes communales	100	5	9	86	9	21	11	59
D.1.la vie en appartem.	100	35	34	31	28	38	17	17
2.famille et connais.	100	25	8	67	17	3	5	75
3.le site	100	60	9	31	54	24	6	16

Tableau 16 - Motifs au moment du changement et impressions actuelles
des propriétaires d'appartement

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
A. <u>Nombres absolus</u>								
C.1. rapprochement de l'emploi	9	1	-	8	-	-	-	9
2. rapprochement des								
- transports	9	-	-	9	1	3	-	5
- écoles	9	-	-	9	-	1	-	8
- foyers culturels	9	-	1	8	1	1	-	7
- centres sportifs	9	-	1	8	1	1	-	7
- commerces	9							
3. le prix de l'habitat	9	3	4	2	2	3	3	1
4. les facilités comm.								
- taxes communales	9	-	-	9	-	3	2	4
- règles urbanisme	9	-	1	8	-	3	-	6
D.1. la vie en apparem.	9	7	1	1	6	2	1	-
2. famille et connais.	9	2	1	6	3	1	1	4
3. le site	9	4	5	-	4	5	-	-
B. <u>En pourcentages</u>								
C.1. rapprochement de l'emploi	100	11,1	-	88,9	-	-	-	100
2. rapprochement des								
- transports	100	-	-	100	11,1	33,4	-	55,5
- écoles	100	-	-	100	-	11,1	-	88,9
- foyers culturels	100	-	11,1	88,9	11,1	11,1	-	77,8
- centres sportifs	100	-	11,1	88,9	11,1	11,1	-	77,8
- commerces	100	11,1	-	88,9	11,1	11,1	-	77,8
3. le prix de l'habitat	100	33,4	44,4	22,2	22,2	33,4	33,3	11,1
4. les facilités comm.								
- taxes communales	100	-	-	100	-	33,4	-	66,6
- règles urbanisme	100	-	11,1	88,9	-	33,4	22,2	44,4
D.1. la vie en apparem.	100	77,8	11,1	11,1	66,6	22,3	11,1	-
2. famille et connais.	100	22,2	11,1	66,7	33,3	11,1	11,1	44,5
3. le site	100	44,5	55,5	-	44,5	55,5	-	-

Tableau 17 - Motifs au moment du changement et impressions actuelles
des propriétaires de maison individuelle

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
A. <u>Nombres absolus</u>								
C.1. rapprochement de l'emploi	17	8	--	9	10	2	--	5
2. rapprochement des								
- transports	17	2	4	11	6	4	3	4
- des écoles	17	6	3	8	7	3	1	6
- foyers culturels	17	1	3	13	2	4	2	9
- centres sportifs	17	3	1	13	3	3	2	9
- commerces	17	4	1	12	8	3	1	5
3. le prix intéressant								
- du terrain	17	4	--	13	2	1	1	13
- de l'habitat	17	5	--	12	4	5	5	3
4. les facilités comm.								
- règles urbanisme	17	1	--	16	2	4	1	10
- taxes communales	17	--	1	16	2	3	8	4
D.2. famille et conaiss.	17	6	4	7	4	--	--	13
3. le site	17	14	3	--	14	3	--	--
B. <u>En pourcentages</u>								
C.1. rapprochement de l'emploi	100	47	--	53	59	12	--	59
2. rapprochement des								
- transports	100	12	23	65	36	23	18	23
- écoles	100	35	18	47	41	18	6	35
- foyers culturels	100	6	18	76	12	23	12	53
- centres sportifs	100	18	6	76	17,5	17,5	12	53
- commerces	100	23	6	71	47	18	6	29
3. le prix intéressant								
- du terrain	100	23	--	77	12	6	6	76
- de l'habitat	100	29	--	71	24	29	29	18
4. Les facilités comm.								
- règles urbanisme	100	6	--	94	12	23	6	59
- taxes communales	100	--	6	94	12	18	47	23
D.2. famille et conais.	100	35	23	42	23	--	--	77
3. le site	100	82	18	--	82	18	--	--

Tableau 18 - Motifs au moment du changement et impressions actuelles
des locataires d'appartement

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
A. Nombres absolus		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
C.1.rapprochement de l'emploi	65	48	2	15	35	12	5	13
2.rapprochement des -transports	65	22	6	37	29	24	6	6
-écoles	65	12	1	52	18	14	2	31
-foyers culturels	65	6	7	52	14	15	-	36
-centres sportifs	65	2	5	58	7	12	6	46
-commerces	65	11	5	49	23	21	6	15
3.le prix du loyer	65	29	11	25	17	30	9	9
4.les facilités comm. -taxes communales	65	5	5	55	7	15	7	36
D.1.la vie en appartem.	65	23	22	20	18	25	11	11
2.famille et connais.	65	12	4	49	8	2	4	51
3.le site	65	37	5	23	35	16	3	11
B. En pourcentages								
C.1.rapprochement de l'emploi	100	73	4	23	53	18	8	21
2.rapprochement des -transports	100	33	11	56	45	37	9	9
-écoles	100	18	2	80	27	21	4	48
-foyers culturels	100	11	9	80	22	23	-	55
-centres sportifs	100	3	8	89	11	19	-	70
-commerces	100	16	8	75	35	32	9	24
3.les prix intéress. du loyer	100	45	17	38				
4.les facilités comm. -taxes communales	100	8	8	84	11	23	11	55
D.1.la vie en appart.	100	35	34	31	28	38	17	17
2.famille et connais.	100	18	7	75	12	4	6	78
3.le site	100	57	8	35	39	25	5	31

Tableau 19 - Motifs au moment du changement et impressions actuelles
des locataires de maison individuelle

	T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
		imp.	peu i.	nul	intér.	satisf.	insuf.	ind.
A. <u>Nombres absolus</u>								
C.1.rapprochement de l'emploi	29	16	2	11	11	5	2	11
2.rapprochement des -transports	29	6	3	20	15	7	2	5
-écoles	29	2	4	23	4	8	1	16
-foyers culturels	29	6	1	22	7	2	2	18
-centres sportifs	29	3	3	23	6	4	-	19
-commerces	29	9	5	15	9	6	1	13
3.le prix du loyer	29	6	5	18	7	14	5	3
4.les facilités comm. -taxes communales	29	-	3	26	2	5	3	19
D.2.famille et connais.	29	11	3	15	8	1	1	19
3.le site	29	20	3	6	16	7	3	3
B. <u>En pourcentages</u>								
C.1.rapprochement de l'emploi	100	55	8	37	37,5	17	8	37,5
2.rapprochement des -transports	100	20	12	68	51	24	8	17
-écoles	100	7	14	79	14	27	4	55
-foyers culturels	100	21	4	75	24	7	7	62
-centres sportifs	100	10	10	80	21	14	-	65
-commerces	100	31	18	51	31	21	4	44
3.les prix intéress. des loyers	100	20	18	62	24	48	17	11
4.les facilités comm. -taxes communales	100	-	11	89	7	17	11	65
D.2.famille et connais.	100	37	10	53	28	35	35	65
3.le site	100	69	10	21	55	24	10,5	10,5

Tableau 20 - Les trois motifs principaux des propriétaires, des locataires
et de l'ensemble des interviewés

[illegible]

Tableau 21 - Les trois motifs principaux des propriétaires
d'appartements et de maisons individuelles

A. <u>Nombres absolus</u>	Appartement			Maison individuelle		
	1 ^o	2 ^o	3 ^o	1 ^o	2 ^o	3 ^o
1. rapprochement de l'emploi				4	3	1
2. rapprochement des services			2	1	2	3
3. prix intéressants		1	3		3	3
4. facilités communales : - règles d'urbanisme - taxes communales						
5. attrait psychologique : - vie en appartement - famille et connaissances	1 2	4 -	2 1	1	3	
6. le site	3	3	1	9	3	3
7. facilités d'accès	1	1			1	4
8. amélioration des conditions de logement	2			2	2	3
Total	9	9	9	17	17	17
B. <u>En pourcentages</u>						
1. rapprochement de l'emploi				23	14,5	6
2. rapprochement des services			22,2	6	11,5	18
3. prix intéressants		11,1	33,4	-	18	18
4. facilités communales : - règles d'urbanisme - taxes communales						
5. attrait psychologique : - vie en appartement - famille et connaissances	11,1 22,2	44,4 -	22,2 11,1	6	17,5	
6. le site	33,4	33,4	11,1	53	17,5	17,5
7. facilité d'accès	11,1	11,1	-		6	23
8. amélioration des conditions de logement	22,2			12	12	17,5
Total	100	100	100	100	100	100

Tableau 22 - Les trois motifs principaux des locataires d'appartement, et de maison individuelle

A. <u>Nombres absolus</u>	Appartement			Maison individuelle		
	1 ^o	2 ^o	3 ^o	1 ^o	2 ^o	3 ^o
1. rapprochement de l'emploi	30	3	4	13	1	1
2. rapprochement des services	6	10	5	1	7	1
3. prix intéressants	6	17	13		6	3
4. facilités communales :						
- taxes communales			1			
5. attrait psychologique :						
- vie en appartement	1	10	4			
- famille et connaissances	5	2	3	6	-	6
6. le site	14	11	14	7	9	7
7. Facilité d'accès	1	5	14	1	3	7
8. amélioration des conditions de logement	2	7	7	1	3	4
Total	65	65	65	29	29	29
B. <u>En pourcentages</u>						
1. rapprochement de l'emploi	46	5	6	45	3	3
2. rapprochement des services	9	15	8,5	3	24	3
3. prix intéressants	9	26	20	-	21	10
4. facilités communales :						
- taxes communales			1,5			
5. attrait psychologique :						
- vie en appartement	1,5	15	5			
- famille et connaissances	8	3	4	22	-	22
6. le site	22	17	22	24	31	24
7. facilités d'accès	1,5	8	22	3	10,5	24
8. amélioration des conditions de logement	3	11	11	3	10,5	14
Total	100	100	100	100	100	100

Tableau 23 - Points attribués aux différents motifs par les propriétaires , les locataires et les interviewés

	PROPRIETAIRES		LOCATAIRES		T O T A L	
	Somme des %	Nombres pondérés	Somme des %	Nombres pondérés	Somme des %	Nombres pondérés
1. rapprochement de l'emploi	31	73,5	55	149,5	50	134
2. rapprochement des services	31	57	32	65	32	61
3. prix intéressants	38	53	48	85,5	46	79
4. facilités communales :						
- règles d'urbanisme						
- taxes communales	-	-	1	1	1	1
5. attrait psychologique :						
- vie en appartement	27,5	51	16,2	30,1	19	35
- famille et connaissances	26,5	60	24	50	25	53
6. le site	84	138	65	130	68	143
7. facilités d'accès	27,5	43,5	32,5	45	31	44
8. amélioration des conditions de logement	34,5	58	26,3	40,6	28	50

Tableau 24 - Points attribués aux différents motifs par les propriétaires et les locataires d'appartement et de maison individuelle

	PROPRIETAIRES			
	Appartement		Maison individuelle	
	Somme des %	Nombres pondérés	Somme en %	Nombres pondérés
1. rapprochement de l'emploi	-	-	46,5	110
2. rapprochement des services	22,2	22,2	35,5	58
3. prix intéressants	44,5	-	36	54
4. facilités communales :				
- règles d'urbanisme	-	-	-	-
- taxes communales	-	-	-	-
5. attrait psychologique :				
- vie en appartement	77,7	144,3	-	-
- famille et connaissances	33,3	77,7	23,5	35
6. le site	77,9	178,1	88	211
7. facilités d'accès	22,2	44,4	29	35
8. amélioration des conditions de logement	22,2	66,6	41,5	87
	LOCATAIRES			
	Appartement		Maison individuelle	
	Somme des %	Nombres pondérés	Somme en %	Nombres pondérés
1. rapprochement de l'emploi	57	154	51	144
2. rapprochement des services	32,5	65	30	36
3. prix intéressants	55	99	31	52
4. facilités communales				
- règles d'urbanisme	-	-	-	-
- taxes communales	1,5	1,5	-	-
5. attrait psychologique :				
- vie en appartement	21,5	39	-	-
- famille et connaissances	15	35	44	88
6. le site	61	122	79	158
7. facilités d'accès	31,5	42,5	37,5	54
8. amélioration des conditions de logement	25	42	27,5	43

Tableau 25 - Points attribués aux différents aspects par les propriétaires, les locataires et l'ensemble des interviewés

	1 ^o	2 ^o	3 ^o	1 ^o +2 ^o +3 ^o	Nombres pondérés
P R O P R I E T A I R E S					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	19,5	19,5	23	62	130,5
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)		15	23	38	53
A + B. Aspect coût	19,5	34,5	46	100	183,5
C. Aspect psychologique	61	49,5	27,5	138	249
D. Rôle des constructeurs et des offreurs (7 + 8)	19,5	16	26,5	62	101,5
L O C A T A I R E S					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	52,5	22,5	12	87	214,5
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)	6,5	24,5	18	49	86,5
A + B. Aspect coût	59	47	30	136	301
C. Aspect psychologique (5 + 6)	35,2	34	36	105,2	210,1
D. Rôle des constructeurs et des offreurs (7 + 8)	5,3	19	34	58,3	85,6
T O T A L					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	46	21	15	82	195
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)	5	23	19	47	80
A + B. Aspect coût	51	44	34	129	285
C. Aspect psychologique (5 + 6)	41	37	34	112	231
D. Rôle des constructeurs et des offreurs	8	19	32	59	94

Tableau 26 - Points attribués aux différents aspects par les propriétaires d'appartement et de maison individuelle

	1 ^o	2 ^o	3 ^o	1 ^o +2 ^o +3 ^o	Pondéré
PROPRIETAIRES D'APPARTEMENT					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	-	-	22,2	22,2	22,2
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)	-	11,1	33,4	44,5	55,6
A + B. Aspect coût	-	11,1	55,6	66,7	77,8
C. Aspect psychologique (5 + 6)	66,7	77,8	44,4	188,9	400,1
D. Rôle des constructeurs et des offreurs (7 + 8)	33,3	11,1	-	44,4	111
PROPRIETAIRES DE MAISON INDIVIDUELLE					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	29	29	24	82	169
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)	-	18	18	36	54
A + B. Aspect coût	29	47	42	118	223
C. Aspect psychologique (5 + 6)	59	35	18	112	246
D. Rôle des constructeurs et des offreurs (7 + 8)	12	18	41	71	122

Tableau 27 - Points attribués aux différents aspects par les locataires d'appartement et de maison individuelle

	1 ^o	2 ^o	3 ^o	1 ^o +2 ^o +3 ^o	Pondéré
LOCATAIRES D'APPARTEMENT					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	55	20	14,5	89,5	219
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)	9	26	21,5	56,5	100,5
A + B. Aspect coût	64	46	36	146	319,5
C. Aspect psychologique (5 + 6)	31,5	35	31	97,5	196
D. Rôle des constructeurs et des offreurs (7 + 8)	4,5	19	33	56,5	84,5
LOCATAIRES DE MAISON INDIVIDUELLE					
A. Aspect coût de transport (1 + 2)	48	27	6	81	180
B. Aspect coût de l'habitat (3 + 4)	-	21	10	31	52
A + B. Aspect coût	48	48	16	112	232
C. Aspect psychologique (5 + 6)	46	31	46	123	246
D. Rôle des constructeurs et des offreurs (7 + 8)	6	21	38	65	96

Tableau 28 - Attitudes à l'égard des équipements selon le nombre d'enfants en %

		T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
			imp.	peu i.	nul	int.	satis.	insuf.	nul
<u>PAS d'enfants (56)</u>									
C ₁	rapprochement de l'emploi	100	63	5	32	35	11	7	47
C ₂	" des transports	100	25	4	71	43	30	7	20
	" des écoles	100	2	4	94	7	11	2	80
	" foyers culturels	100	18	9	73	27	16	2	55
	" centres sportifs	100	4	4	92	14	7	-	79
	" des commerces	100	23	9	68	35	26	4	35
D ₁	la vie en appartement	100	59	18	23	44	28	8	20
D ₂	les familles et connaiss.	100	33	11	56	27	4	11	58
D ₃	le site	100	73	11	16	57	27	9	7
<u>1 et 2 ENFANTS (50)</u>									
C ₁	rapprochement de l'emploi	100	62	2	36	58	20	4	18
C ₂	" des transports	100	26	14	60	48	34	12	6
	" des écoles	100	28	8	64	42	30	6	22
	" foyers culturels	100	2	8	90	14	22	6	58
	" centres sportifs	100	8	10	82	12	28	4	56
	" des commerces	100	16	8	76	34	26	12	28
D ₁	la vie en appartement	100	19	55	26	-	-	-	-
D ₂	les familles et connaiss.	100	14	12	74	8	2	-	90
D ₃	le site	100	56	14	30	62	20	2	16
<u>3 ENFANTS et plus (14)</u>									
C ₁	rapprochement de l'emploi	100	50	-	50	50	21 ⁵	7	21 ⁵
C ₂	" des transports	100	21	29	50	21	29 ⁵	7	43 ⁵
	" des écoles	100	36	14	50	29	35 ⁵	-	35 ⁵
	" foyers culturels	100	14	21	65	14	14	-	72
	" centres sportifs	100	14	7	79	21	14	-	65
	" des commerces	100	28	14	58	29	29	-	42
D ₁	la vie en appartement	100	25	12	63	25	25	12	38
D ₂	les familles et connaiss.	100	35	-	65	21	7	-	42
D ₃	le site	100	73	21	36	43	43	-	14

Tableau 29 - Attitude à l'égard des équipements selon l'âge, en pourcentages

		T O T A L	AU MOMENT DU CHANGEMENT			ACTUELLEMENT			
			imp.	peu i.	nul	int.	satis.	insuf.	ind.
1. - 35 ANS (61)									
C ₁	rapprochement de l'emploi	100	30	5	15	52	18	5	25
C ₂	" des transports	100	25	11	64	56	29	8	7
	" des écoles	100	18	7	75	33	26	3	38
	" foyers culturels	100	7	13	80	22	25	5	48
	" centres sportifs	100	7	8	85	13	17	-	70
	" des commerces	100	18	11	71	37	28	10	25
D ₁	la vie en appartement	100	34	27	31	17	39	19	25
D ₂	les familles et conaiss.	100	25	5	70	23	3	7	67
D ₃	le site	100	57	10	33	56	28	3	13
2. 35-55 ANS (34)									
C ₁	rapprochement de l'emploi	100	56	3	41	58	21	3	18
C ₂	" des transports	100	29	15	56	31	39	12	18
	" des écoles	100	23	9	68	18	29	3	50
	" foyers culturels	100	21	6	73	23	12	-	65
	" centres sportifs	100	12	6	82	18	20	-	62
	" des commerces	100	29	9	62	35	27	3	35
D ₁	la vie en appartement	100	25	44	31	38	50	6	6
D ₂	les familles et conaiss.	100	24	6	70	12	3	3	82
D ₃	le site	100	67	12	21	65	23	6	6
3. + 55 ANS (25)									
C ₁	rapprochement de l'emploi	100	20	-	80	16	4	12	68
C ₂	" des transports	100	20	4	76	24	28	8	40
	" des écoles	100	4	4	92	12	-	4	84
	" foyers culturels	100	8	8	84	8	12	4	76
	" centres sportifs	100	-	12	88	12	12	4	72
	" des commerces	100	16	4	80	24	16	4	56
D ₁	la vie en appartement	100	70	30	-	64	18	18	-
D ₂	les familles et conaiss.	100	32	28	40	20	4	4	72
D ₃	le site	100	68	24	8	52	24	8	16

INTITULES DES TABLEAUX DE L'ANNEXE STATISTIQUE

Nº du tableau

1. Evolution de la population des communes de l'agglomération namuroise pendant la période 31 décembre 1961 - 31 décembre 1967
2. Evolution de la population des communes de l'agglomération namuroise pendant la période 31 décembre 1961 - 31 décembre 1967
3. Comparaison situation actuelle et précédente
4. Origine des immigrants
Date de construction de l'immeuble en nombres absolus
5. Origine des immigrats
Date de construction de l'immeuble en pourcentage,
6. Compositions des ménages
7. Age du chef de famille au moment de l'entrée
8. Conditions de logement actuelles
9. Revenus et standing de vie
10. Lieu de travail de la personne considérée comme chef de ménage
11. Informations au moment du changement et importance accordée à une amélioration des conditions de logement en nombres absolus
12. Informations au moment du changement et importance accordée à une amélioration des conditions de logement en pourcentage
13. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des interviewés
14. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des propriétaires
15. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des locataires
16. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des propriétaires d'appartement
17. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des propriétaires de maison individuelle
18. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des locataires d'appartement
19. Motifs au moment du changement et impressions actuelles des locataires de maison individuelle
20. Les trois motifs principaux des propriétaires, des locataires et de l'ensemble des interviewés

21. Les trois motifs principaux des propriétaires d'appartement et de maison individuelle
22. Les trois motifs principaux des locataires d'appartement et de maison individuelle
23. Points attribués aux différents motifs par les propriétaires, les locataires et les interviewés
24. Points attribués aux différents motifs par les propriétaires, les locataires d'appartements et de maisons individuelles
25. Points attribués aux différents aspects par les propriétaires, les locataires et l'ensemble des interviewés
26. Points attribués aux différents aspects par les propriétaires d'appartement et de maison individuelle
27. Points attribués aux différents aspects par les locataires d'appartement et de maison individuelle
28. Attitudes à l'égard des équipements selon le nombre d'enfants en pourcentages
29. Attitude à l'égard des équipements selon l'âge en pourcentages

B I B L I O G R A P H I E

1. Ouvrages bibliographiques
2. Ouvrages
3. Articles

--- § ---

1. OUVRAGES BIBLIOGRAPHIQUES

[1] BOUDEVILLE J.

Hiérarchie urbaine et aménagement des villes

Revue d'économie politique, Janvier-Février 1964.

[2] - - - - -

Bibliographie internationale d'économie régionale

Etudes Régionales

Institut de Sociologie

Université Libre de Bruxelles

[3] MARTENS J.

Bibliographie de Science économique régionaleCahiers de l'Institut de Science économique appliquée,
n° 125, mai 1962.

2. OUVRAGES

- [4] ALONSO W.
Location and land use
Cambridge, Massachussets, Harvard University Press, 1964.
- [5] ALPHANDERY C.V.
Pour une politique du logement
Editions du Seuil, Paris, 1965.
- [6] ANGELLI Robert
Technique de l'Urbanisme, l'aménagement des agglomérations urbaines
Collection "Que sais-je?", n° 609, Presses universitaires de France, Paris, 1965.
- [7] BORDESSOULE A. et GUILLEMAIN P.
Les collectivités locales et les problèmes de l'urbanisme et du logement
Sirey, Paris, 1956.
- [8] BOUDEVILLE J.-R.
Les espaces économiques
Collection "Que sais-je?", n° 950, Presses Universitaires de France, 2e édition, Paris, 1964.
- [9] CHALENDAS Michel de
Champ libre. Essai sur les maisons et les villes de demain
Préface de Jacques Rueff
Public Realisation, Paris, 1965.
- [10] CLERC Paul
Grands ensembles, banlieues nouvelles, enquête démographique et psycho-sociologique
Avant-propos de J. Bourgeois, Pichot et J. Canaux.
Institut national d'études démographiques. Travaux et documents. Cahiers n° 49. Presses Universitaires de France, Paris, 1967.

- [11] CHOMBART DE LAUWE P.H.
Famille et habitation
1. Sciences humaines et conceptions de l'habitation, 1959.
2. Un essai d'observation expérimentale, 1960.
Paris, C.N.R.
- [12] CHOMBART DE LAUWE P.H.
Des hommes et des villes
Payot, Paris, 1965.
- [12] FIREY
Land Unse in Central Boston
Cambridge, 1947.
- [13] GEORGE P.
Précis de géographie urbaine
Presses Universitaires de France, Paris, 1961.
- [15] GOTTMAN Jean
Essai sur l'aménagement de l'espace habité
Paris, La Haye, Mouton et Co, 1966.
- [16] GRANELLE J.-J.
Essai sur la formation des prix du sol dans l'espace urbain
Thèse science économique, Paris, 1967.
- [17] GUYOT Jacques
Essai d'économie urbaine
Préface René Gendarme
25 cm, Paris, 1968.
- [17] HAWLEY
Human Ecology, a theory of community structure
New-York, 1950.
- [18] INTERNATIONAL ECONOMIC ASSOCIATION CONFERENCE
The economic problem of Housing
Edited by Adela Adam Nevist, London, Mac-Milan, 1967.

- [19] ISARD W.
Methods of regional Analysis : An Introduction to regional Science
Institute of technology, The Technology Press of Massachusetts, 1960.
- [20] KAES René
Vivre dans les grands ensembles
Editions Ouvrières, Paris, 1963.
- [21] LALOUX J.
Etude de l'Agglomération de Namur
Vol I : L'Agglomération; Vol II : Les unités urbaines,
Centre de Recherche socio-religieuse, Bureau de Namur, 1959.
- [22] LAWRY I.R.A.
Migration and metropolitan growth : two analytical models
Chandler, San Francisco, 1966.
- [23] LEBRET L.J. et BRIDE R.
L'enquête urbaine. L'analyse du quartier et de la ville
Presses Universitaires de France, Paris, 1955.
- [24] LESOURNE J.
Le calcul économique
Dunod, Paris, 1964.
- [25] MALINVAUD
Méthode statistique de l'économétrie
Paris, 1964.
- [26] - - - - -
Manuel de la recherche sociale dans les zones urbaines
Technologie et société
UNESCO, 1966.

- [27] MAYER
Prix du sol et prix du temps
Ministère de la construction, Paris, Mars 1965.
- [28] NAMUR 1980
Rapport d'activité 1966-1967
Principes d'une action commune
- [29] NEEDLEMAN L.
The economics of Housing
Steples Press, 65, London, 1965.
- [30] PAOLI J.-M.
Modèles économétriques construits par la Rand Corporation
au cours de ses recherches en urbanisme
Mémoire DES, Sciences Economiques, Paris, 1965.
- [31] PONSARD Claude
Economie et espace
Collection observation économique, volume VIII, S.E.D.E.S.
PARIS.
- [32] REMY Jean
La ville, phénomène économique
Questions économiques, sociales et politiques
Fondation Vie Ouvrière, Bruxelles, 1965.
- [33] REPUSSARD Maurice
Armature urbaine et aménagement régional
Collection de l'Institut de l'économie régionale du Sud-
Ouest, Editions Bière, Bordeaux, 1965.
- [34] RIBOUX Jacques
Développement urbain : recherche d'un principe
Editions Mazarine, Paris, 1965.

[35] - - - - -

The techniques of Urban Economic Analysis

Pfouts Ralph W. (Editor), West-Trenton N.J. : Chandle-
Davis Publishing Co, 1960.

[36] TUGAULT Y.

Quelques éléments de démographie urbaine

Ministère de l'équipement I.N.E.D., 1966.

[37] WINGO L.

Transportation and urban land

Baltimore, 1961.

3. ARTICLES

[38] BAILEY

Note on the economics of residential zoning and urban renewal,

Land Economics, Vol. 35, n° 3, Aug. 1959, pp. 288-291.

[39] BURNS L.S. and KLAASSEN L.H.

The econometrics of building a new town,

Review Econ. Stat., Nov. 1963, pp. 368-73.

[40] DREYFUS Jacques

Recherche et aménagement urbain,

Consommation (Annales du CREDOC), 1966, n° 1, Janvier-Mars 1966, pp. 3-114.

[41] GRANELLE J.-J.

La formation des prix du sol dans l'espace urbain,

Revue d'Economie Politique, Janvier-Février 1968, n° 1.

[42] GRIFFON J.M.

La structure urbaine de l'agglomération de New-York,

Consommation 1963, n° 3, pp. 107-130.

[43] GUILLLOT M.

Louer ou acheter son logement

Consommation 1965, n° 2, Avril-Juin 1965, pp. 17-48.

[44] HERBERT J.C. et STEVENS B.H.

A model for the distribution of residential activity in urban areas,

Penn Jersey Paper, n° 2, 1960. Réédité en 1964 et publié sous forme condensée in Journal of Regional Science, 1960, n° 11.

[45] LEROUGE

L'évaluation des besoins en logements,

Informations Sociales, 1962, 16(12), pp. 27-35.

- [46] LISLE E.A.
Analyse économique et planification urbaine,
Consommation, Avril-Juin 1965, n° 2, pp. 3-16.
- [47] LOEWENSTEIN L.K.
The location of Urban land uses,
Land Economics, November 1963, pp. 407-420.
- [48] MACURA Milos
Locality in ternal migration; statistics and analyses,
Bulletin de l'Institut International de Statistique,
Acte de la 34me session, Ottawa, 1963.
- [49] MASSE P.
L'aménagement du territoire, projection géographique de
la société de l'avenir,
Revue d'Economie Politique, Janvier-Février 1964, pp. 3-29.
- [50] MERCADAL G. et DANET A.
Modèles de développement spatial urbain,
Cahiers de l'ISEA, Tome II, n° 6, Juin 1968.
- [51] MERCADAL G.
Les armatures d'analyse urbaine régionale,
Consommation, Juillet-Septembre, n° 3, pp. 3-42.
- [52] MUYARD G.
Espace familial et problèmes d'habitabilité,
La Vie Urbaine, Avril-Juin 1965, n° 2, 160 p.
- [53] PEARSON J.E.
The significance of urban housing in rural-urban migration,
Land Economics, Aug. 1963, pp. 231-39.
- [54] POURCHER G.
Un essai d'analyse par cohorte de la mobilité géographique
et professionnelle,
Population, 1966, n° 2.

[55] REMP et KERIHUEL

Une étude sur le loyer en 1963. Résultat d'une enquête générale sur le logement,
Etudes et Conjonctures, Novembre 1966.

[56] ROTTIER

Développement économique et équipements urbains,
Consommation, Janvier-Mars 1960, n° 1, pp. 3-31.

[57] SALEMBRIEN Elisabeth

Conditions du marché du logement et le comportement des ménages,
Consommation, Juillet-Septembre 1966, n° 3, pp. 3-53.

[58] SALEMBRIEN Elisabeth

Une méthode pour étudier la solvabilité de la demande du logement,
Consommation, Octobre-Décembre 1966, n° 4, pp. 3-58.

[59] SCHLAGER

Simulation models in Urban and Regional Planning,
in Southeastern Wisconsin Regional Planning Commission.

[60] WINGER

Housing space demands : Across section Analysis,
Land Economics, Vol. 38, n° 1, Feb. 1962, pp. 33-41.